SEE FOLLOWING NOTE

PLEASE NOTE THAT PAGINATION APPEARS IRREGULAR, BUT THE TEXT IS COMPLETE.

THIS DOCUMENT MAY BE INCOMPLETE OR PARTLY ILLEGIBLE. NO BETTER COPIES ARE AVAILABLE. MICROMEDIA HAS DECIDED TO FILM THE DOCUMENT FOR ARCHIVAL PURPOSES

VOIR NOTE CI-APRÉS

VEUILLEZ NOTER QUE LA PAGINATION EST ERRONEE MAIS LE TEXTE EST INTÉGRAL.

CE DOCUMENT N'EST PAS COMPLETE ET/OU EST EN PARTIE ILLISIBLE. MEILLEURS COPIES N'EXISTENT PAS DONC MICROMEDIA A DECIDE DE FILMER LE DOCUMENT POUR LES BESOINS DES ARCHIVES

Micromedia
ProQuest

20 Victoria Street
Toronto, Ontario M5C 2N8
tel: (416) 362-5211
toll free: 1-800-387-2689
fax: (416) 362-6161
web: www.micromedia.ca

PROFIL DE L'ENTREPRISE

La CCB vend du blé et de l'orge de l'Ouest au Canada et dans le reste du monde. Tout le produit des ventes moins les frais de mise en marché est redistribué aux producteurs de blé et d'orge.

La CCB est dirigée par un conseil d'administration de 10 membres élus et de cinq administrateurs désignés. Jouant son rôle à la fois de marchand de grain mondial et de prestataire de devises étrangères à la balance des comptes du Canada, la CCB permet aux producteurs de blé et d'orge des Prairies de se mesurer aux principaux acteurs du marché du grain dans le monde.

FAITS SAILLANTS FINANCIERS

	2002-2003	2001-2002	2000-2001	1999-2000	1998-1999
État des résultats des comptes de mise en commun (en millions de dollars)					
Produits	**3 339,9 $**	4 379,2 $	4 220,9 $	4 457,2 $	4 010,7 $
Coûts directs	**318,7**	384,5	350,5	317,8	295,9
Produits d'exploitation nets	**3 021,2**	3 994,7	3 870,4	4 139,4	3 714,8
Autres produits	**132,7**	188,5	179,9	178,7	162,8
Intérêts créditeurs nets	**54,8**	91,6	75,2	71,0	72,5
Frais administratifs	**(54,1)**	(50,4)	(66,4)	(63,8)	(55,2)
Organismes de l'industrie du grain	**(1,8)**	(1,7)	(1,7)	(1,7)	(1,7)
Bénéfices distrubuables	**3 152,8 $**	4 222,7 $	4 057,4 $	4 323,6 $	3 893,2 $
Livraisons des producteurs (en milliers de tonnes)					
Blé	**8 696**	13 331	13 961	16 427	12 513
Blé dur	**3 804**	3 246	3 665	3 976	4 905
Orge	**40**	54	454	672	277
Orge de premier choix	**891**	2 205	2 273	2 554	1 922
Total	**13 431**	18 836	20 353	23 629	19 617

104-03773/

Message du président du conseil d'administration et du président-directeur général

La campagne 2002-2003 a été dure pour la CCB comme elle l'a été pour les producteurs de l'Ouest canadien.

En 2002, les rendements étaient décimés par la sécheresse et dans plus d'une région par les sauterelles. Quand les pluies finissaient par arriver début août, elles se produisaient au pire moment puisqu'elles retardaient les moissons parfois jusqu'au printemps de l'année suivante. Dans le même temps sur les marchés internationaux, des pays qui jusque là étaient acheteurs de grosses quantités de grains, comme les pays de l'ex Union soviétique, s'emparaient de parts importantes des marchés en vendant à des prix nettement inférieurs à ceux pratiqués en Amérique du Nord. La décision de l'Union Européenne de compenser ces prix par des subventions à ses exportations ne faisait qu'aggraver la situation, tout comme la dépréciation sans précédent du dollar américain par rapport à notre monnaie. Bientôt, les États-Unis imposaient des droits sur les importations de blé de printemps et de blé dur canadiens. Et pour couronner le tout, la crise de la vache folle, qui se déclarait au printemps, entraînait une descente vertigineuse des prix du bétail, descente dont les marchés ont encore à se remettre aujourd'hui.

Le résultat: une récolte qui atteignait à peine 60 pour cent de la moyenne; un éventail de grades nettement inférieur à celui auquel nous avons l'habitude dans l'Ouest canadien; des récoltes tardives et une incertitude prolongée sur ce que nous aurions à vendre; des marchés enfin qui n'arrivaient pas à se maintenir aux niveaux où ils se trouvaient encore au début de l'automne.

Pris ensemble, ces facteurs se traduisaient par de sérieuses conséquences au niveau du revenu des producteurs de grain des Prairies. Ces difficultés prouvent si besoin en était la résilience de l'agriculture dans l'Ouest canadien puisque aussi bien dans ces régions où les producteurs ne récoltaient pratiquement rien, ils parvenaient à rester en affaires et à surmonter leurs difficultés.

Le rapport annuel 2002-2003 de la CCB commence par un aperçu de la façon dont les exploitants agricoles de l'Ouest canadien ont réussi à surmonter leurs difficultés en 2002-2003. Même si chacun de ces témoignages est unique, il s'en dégage pourtant certains traits communs. Le premier de ces traits communs, c'est la capacité des producteurs de grain à transformer l'adversité – qu'il s'agisse de conditions naturelles de croissance ou de la consolidation des installations d'entreposage – en opportunités de croissance. Voilà bien un message qu'il convient que nous sachions tous intégrer et que la CCB s'est bien résolue à adopter dans les années à venir.

Faits saillants de la campagne 2002-2003:

- La CCB réceptionnait plus de 98 pour cent du grain livré par les producteurs;
- Le produit des comptes de mise en commun atteignait des niveaux rarement atteints;
- Malgré la baisse des quantités disponibles et malgré la médiocrité des grades obtenus, la CCB réussissait à satisfaire les besoins de ses meilleurs clients;
- Sur 2002-2003 était mis en place un nouvel accord sur le transport et sur la manutention du grain;
- Nous avons réduit nos coûts;
- Nous avons introduit davantage d'Options de paiement aux producteurs;
- Nous avons encouragé la production de blé de force blanc grâce à une programmation au développement de ce marché;
- Nous nous sommes défendus contre les droits qu'imposaient les États-Unis sur nos exportations et avons réussi à ce que soient abolis les droits sur nos exportations de blé dur;
- Nous avons collaboré avec les organisations agricoles pour nous assurer que la dissémination sans restrictions du blé Roundup Ready ne se produise pas avant que soient réunies un certain nombre de conditions bien précises; et

- En liaison avec plusieurs organisations agricoles, nous avons pressé le gouvernement fédéral pour que le transport de grain par chemins de fer soit plus concurrentiel.

Pour une année comme 2002-2003, ces accomplissements méritaient que nous les soulignions. Ces accomplissements sont la preuve de notre engagement aux côtés des céréaliculteurs pour que subsiste et fleurisse l'industrie du grain dans l'Ouest canadien. Nous avons raison d'être fiers de ce que nous avons accompli et des bases que nous avons ainsi jetées pour l'avenir de la filière céréalière au Canada.

Certes, les circonstances extraordinaires auxquelles nous avons dû faire face durant cet exercice expliquent le déficit au compte blé sur 2002-2003. Ce déficit est la raison pour laquelle les producteurs de blé n'ont pas touché de paiement final et qui explique que le gouvernement du Canada, garant des paiements de la CCB, épongera le déficit. Les facteurs responsables de cette situation de déficit sont explicités au chapitre Analyse par la direction de la situation financière et des résultats d'exploitation. Après avoir scrupuleusement analysé ces événements, le conseil d'administration se déclarait satisfait des décisions prises par la CCB sur 2002-2003. Dans le même temps étaient engagées des mesures, dont un certain nombre d'améliorations à la façon dont nous nous y prenons pour connaître les intentions de livraisons des producteurs, afin que la CCB soit mieux en mesure de répondre à ce genre de situation.

Pour résumer, l'année 2002-2003 montre bien l'extraordinaire résilience de l'Ouest canadien et des producteurs de grain qui y travaillent. Ce fut une année difficile et son tribut restera dans les mémoires. Nous avons fait ce que nous pouvions pour que l'industrie du grain dans l'Ouest canadien puisse répondre aux défis des années à venir et sache embrasser les opportunités que cette résilience lui permettra d'envisager. Nous félicitons les céréaliculteurs de l'Ouest canadien pour leur courage, leur innovation et nous prenons l'engagement solennel de répondre toujours mieux à leurs besoins sur les marchés de demain.

Ken Ritter

Ken Ritter
Président du conseil d'administration

Adrian Measner

Adrian C. Measner
Président-directeur général

Visages à la ferme

Visages fermes

Un avenir fermement en*visagé*

La culture n'est jamais une partie de plaisir. Mais il faut bien dire que certaines années se révèlent nettement plus difficiles que d'autres. La campagne 2002-2003 restera dans les mémoires comme l'une de ces années extrêmement difficiles pour plusieurs raisons et notamment du fait que tant d'aléas se produisaient en même temps. La sécheresse d'abord, et puis une récolte sous la pluie et très en retard, la remontée spectaculaire du dollar canadien et la nouvelle d'un cas d'encéphalopathie bovine spongiforme (EBS). Chacun de ces événements se traduisait par des pertes au niveau du revenu des producteurs de grain, les empêchant souvent de gagner leur vie et plus encore d'aller de l'avant.

Demandez à n'importe quelle exploitation familiale: elles auront toutes une histoire à vous raconter à propos de la campagne 2002-2003. En voilà cinq, qui représentent assez bien les 85 000 détenteurs d'un carnet de livraisons CCB. Bien sûr, ces histoires ne disent pas tout, mais elles traduisent bien pourtant l'éventail de difficultés auxquelles faisaient face les producteurs des Prairies confrontés à un manque de pluies et à une période de moissons qui semblait ne jamais devoir finir. Ce qui est en somme plus significatif dans ces témoignages, c'est la façon dont les producteurs auront su tourner le dos à ces difficultés et décidé d'envisager leur avenir dans l'agriculture avec plus de détermination encore, que ce soit en se hissant à un niveau supérieur à l'échelle de la valeur ajoutée, en réduisant leurs coûts, en coopérant avec leurs voisins pour envisager de nouvelles opportunités.

La CCB est fière de son rôle d'agent de commercialisation du blé, du blé dur et de l'orge de ces hommes et de ces femmes qui gagnent leur vie en travaillant la terre. Nous tenons à les féliciter pour leur ingénuité, pour leur énergie et leur engagement. Nous souhaitons aussi reproduire leur aptitude au changement dans ces temps d'évolution du secteur agricole et leur réussite à saisir de nouvelles opportunités. Les producteurs de grain des Prairies ont su faire face à l'adversité et s'emparer de nouvelles opportunités – la CCB s'engage à faire de même.

NORMA & DON ROSS

MANNVILLE, (ALBERTA)

Une race à part

S'agissant de la sécheresse 2002, c'est la région située entre Edmonton et Saskatoon que l'on disait 'la plus touchée'. Don Ross, qui exploite la ferme familiale au nord de Mannville, (Alberta), ne dira pas le contraire. Sur la totalité de la période de croissance 2002, son exploitation ne bénéficiait que de trois pouces et demi de précipitations, essentiellement sous forme de maigres ondées qui s'évaporaient aussitôt tombées. Le blé ne donnait que sept boisseaux à l'acre, l'orge six, les pois huit et le canola, rien du tout. Dans une région où les rendements sont habituellement de 40 boisseaux à l'acre en blé et de 70 en orge, la récolte 2002 était un désastre.

Les pâturages ne s'en sortaient pas mieux. Don n'avait pas assez d'herbe pour nourrir son troupeau de cent vaches et cent veaux. Même s'il réussissait à presser quelques ballots de fourrage dans les endroits les mieux arrosés, il ne lui fallut pas longtemps pour se rendre compte qu'il n'en aurait jamais assez. Il envoyait 32 vaches avec leurs veaux dans le nord de l'Alberta, où il achetait du fourrage qu'il ramenait par camion à Mannville. Don mit son nom à la loterie pour obtenir du fourrage de l'Ontario, mais son nom n'est pas sorti. Il regrette simplement que les producteurs qui bénéficiaient de cet arrivage de fourrages de l'est n'aient pas dû payer au moins le prix du marché de ce fourrage. Il estime que si ces producteurs avaient payé 50 dollars par tonne de fourrage, l'Ontario en aurait expédié davantage. Comme ce n'était pas le cas, de nombreux éleveurs en étaient réduits à s'approvisionner où ils le pouvaient et dans certains cas à vendre leur bétail.

Il serait absurde de demander à Don s'il retient quoi que ce soit de positif sur une année où il vit ses revenus décimés et ses frais augmenter à mesure qu'il devait assurer le transport de son bétail et des fourrages pour le nourrir. Ajoutez à cela la crise de la vache folle et la fermeture de la frontière américaine aux exportations de bétail canadien et vous avez là les ingrédients qui expliqueraient que plus d'un décide de quitter la culture. Mais pour Don, aucun autre style de vie ne peut remplacer la vie à la ferme. Il vous dira la satisfaction qu'il ressent quand les récoltes poussent et que le bétail se développe comme il faut. Il vous parlera aussi de la liberté qui consiste à prendre ses propres décisions et de faire ce qu'il considère comme la meilleure façon de rentabiliser son exploitation.

Quand la catastrophe frappe le milieu agricole, il existe un certain nombre de mesures qui peuvent et qui doivent être prises. Don cite l'exemple de la vache folle. "Pourquoi est-ce qu'il n'y aurait pas un revers à la médaille? Pourquoi ne pas tester tous nos animaux et devenir l'endroit au monde où sont produits les aliments les plus sécuritaires: voilà comment nous pourrions nous en sortir et comment nous pourrions assurer la commercialisation de nos produits." Tout le monde en profiterait: le consommateur, le camionneur, l'usine de transformation, le gouvernement et le producteur. Pour Don, il ne fait aucun doute que chacun devrait participer aux efforts qui consistent à rendre les produits alimentaires en général aussi sécuritaires que possible. Et par conséquent, il serait logique que le gouvernement couvre les frais de vérification du bétail à l'abattage. Qui plus est, ce genre de mesures n'enlèverait rien au sentiment de liberté et d'indépendance auquel Don et d'autres sont si attachés.

Envisager de nouvelles possibilités alors qu'on est dans la misère – c'est presque une seconde nature chez le cultivateur. En somme, ils n'ont pas le choix. Que ce soit le temps, qui ne coopère pas toujours; que ce soit les marchés, le dollar canadien et la hausse continue des frais de production, il y a presque toujours un nuage en perspective. C'est pourquoi pour Don, les cultivateurs forment une race à part. Si un jour, un an, ils ont du mal, ils trouvent toujours une raison de penser que demain sera meilleur, et sinon demain, après-demain.

Quand on parle d'une seule voix, on a moins de mal à se faire entendre

Président de la Commission des producteurs de blé tendre de l'Alberta, Lynn Jacobson estime que pour atteindre stabilité et prospérité, il est essentiel de savoir travailler ensemble. C'est dans ce sens qu'il dirige un groupe de producteurs qui travaillent pour que les stocks de blé tendre restent en rapport avec la capacité d'absorption du marché domestique. Il n'existe pas de quotas ni de contrats à la production de blé tendre blanc. Mais quand les cours internationaux de cette récolte s'effondraient il y a quelques années, les producteurs concluaient qu'à moins de réglementer la production en la limitant, ils perdraient vite les avantages économiques et financiers associés à la production de blé tendre blanc.

Le blé tendre blanc se cultive dans une région relativement réduite du sud-est de l'Alberta. Relativement moins tolérant à la sécheresse que d'autres blés, le blé tendre blanc se produit le plus souvent en irrigation. En 2002, ce sont 34 000 acres de blé tendre blanc qui étaient cultivés, soit une forte baisse par rapport aux 200 000 acres dix ans auparavant. En 2002, Lynn et sa femme Elaine cultivaient 300 acres de ce blé (AC Reed) sur leur ferme, au nord d'Enchant et 600 acres de blé CWRS de variété Mackenzie. Bien qu'ils aient accès à des installations qui leur permettent d'irriguer la plus grande partie de leur exploitation, ils n'avaient pas à s'en servir en 2002. Alors que la plupart des régions de l'Ouest canadien souffraient de la sécheresse, eux étaient trop mouillés. À l'exception du mois de juillet qui fut chaud et sec, la période de la croissance et de la récolte était compromise par des pluies trop abondantes. Les champs le plus en contrebas étaient inondés. Ils perdaient toute leur récolte de fèves, soit 130 acres. Et il leur fallait quatre mois pour terminer leur moisson – plus longtemps qu'il en avait fallu à leurs cultures pour parvenir à maturité. Leurs blés souffraient de ces conditions d'extrême humidité.

Quand on a une année comme 2002 – avec de maigres rendements, pas de qualité, des marchés en perte de vitesse, un dollar qui monte et un cas de vache folle – alors Lynn se conforte dans l'idée qu'il faut "...descendre du tracteur et aller parler aux gens du gouvernement." Grâce à son poste au sein de la Commission, il a eu l'occasion de s'entretenir à plusieurs reprises avec des représentants du gouvernement. Lynn estime qu'il y a un certain nombre de choses que le gouvernement doit faire pour que les agriculteurs puissent réussir. L'une de ces options, c'est pour le gouvernement de mettre en place un programme raisonnable et responsable de gestion du risque pour les agriculteurs. Il considère que les gouvernements devraient faire plus pour attirer les investisseurs en milieu rural. Il pense aussi qu'eu égard au manque de jeunes qui désirent reprendre la ferme de leurs parents, le grand public devrait s'investir davantage dans le secteur agricole pour que survive l'agriculture dans l'Ouest canadien.

Lynn estime que les agriculteurs en général devraient se mettre à l'école de la Commission des producteurs de blé tendre blanc de l'Alberta. Les producteurs de ce blé ont consciemment mis leur intérêt personnel au deuxième rang, derrière l'intérêt collectif. Il estime que si les agriculteurs de l'Ouest canadien arrivaient à niveler leurs différences et à s'exprimer d'une seule voix, cohérente et forte, il y a de fortes chances que les choses pourraient s'améliorer, compte-tenu du fait que le gouvernement fédéral se déclare soucieux ces temps-ci de mettre un terme à l'aliénation des gens de l'Ouest.

LYNN & ELAINE JACOBSON

ENCHANT, (ALBERTA)

MARK ANDERSON

SHAUNAVON, (SASKATCHEWAN)

Renflouer ses coffres, pas ceux des autres

Shaunavon, (Saskatchewan) n'est pas réputé pour l'abondance de précipitations. Au contraire! Situé au beau milieu du triangle Palisser, région jadis considérée trop sèche pour permettre la culture annuelle, les agriculteurs ont l'habitude de la sécheresse. Ils ont su adapter leurs assolements et leurs méthodes de travail en fonction du climat et c'est pour cela qu'ils récoltent le plus souvent le meilleur blé et le meilleur blé dur dans l'Ouest canadien à cause précisément de ces conditions de sécheresse. Il est par conséquent un peu surprenant d'entendre Mark Anderson vous dire que, pendant que ses collègues ailleurs dans les Prairies souffraient de la sécherese, ses cultures à lui bénéficiaient de pluies hebdomadaires d'un pouce ou plus. Mark exploite près de 3 000 acres près de Shaunavon et avant que les fortes pluies ne le touchent en août 2002, ses cultures ne se présentaient pas mal du tout. Il se disait même que cette année, tout allait pour le mieux à tous points de vue: les récoltes, mais aussi l'évolution des prix à cause des problèmes qui existaient ailleurs.

Il n'était donc pas prêt pour ce qui allait lui arriver. "Nous avons l'habitude de la sécheresse; mais quoi faire quand c'est trop mouillé? quand il y a trop de pluies?" Les fortes pluies commençaient en août. Plus elles duraient, plus la qualité et les prix se mirent à baisser. Il eut beaucoup de mal à récupérer ses récoltes. Le rendement n'était pas trop mauvais, mais la qualité était nettement inférieure à ce qu'il a l'habitude de récolter. Il y avait de la rouille, des taches sur les grains et même un taux élevé de fusariose, surtout dans son blé dur – une épidémie que Mark n'avait jamais connue à une telle échelle précédemment. Il lui fallut attendre le mois de novembre avant de pouvoir rentrer sa batteuse pour de bon.

Alors que Mark pouvait envisager une année de vrai progrès, il dut se contenter en fin de compte de maigres marges et de tout juste s'en sortir, une fois de plus. "Le problème, dit-il, c'est que les gens qui vous vendent le matériel et les engrais semblent toujours savoir exactement à quel niveau vous facturer." Dès que le revenu brut d'une exploitation semble montrer des signes positifs, les frais d'équipement, d'engrais et autres intrants répondent immédiatement, ce qui contraint le producteur à produire davantage pour en fin de compte tout juste s'en sortir. "On nous a dit de diminuer nos coûts au maximum – de faire une cure d'amaigrissement. Eh bien, savez-vous ce qui nous attend, c'est que nous allons tous devenir anorexiques!"

Au lieu de produire davantage, les agriculteurs comme Mark s'intéressent de plus en plus à la façon qui leur permettra de relever leurs marges.

D'abord en diversifiant. Mark rappelle qu'il y a une quinzaine d'années, tout ce que vous pouviez voir de la route dans le sud-ouest de la Saskatchewan, c'était du blé ou du blé dur. Maintenant, il y a des pois, des lentilles, du canola et de la moutarde. En rotation avec des céréales, ces cultures permettent de réduire le prix des épandements d'engrais et de diminuer le coefficient de risque.

Vingt et un producteurs et investisseurs ont élaboré les installations nécessaires au chargement de grain par les producteurs, ce qui diminue leurs frais de manutention et leur permet d'obtenir de meilleurs grades pour leur grain. Sur 2002-2003, Mark vendait la totalité de ce qu'il avait à vendre par cette méthode. Dans le cas du blé dur, celui-ci était nettoyé avant d'être expédié. Ceci lui permettait d'obtenir le grade n° 3 pour son blé CWAD alors qu'il n'aurait vraisemblablement obtenu que le grade n° 5 s'il avait livré directement au silo.

Leur prochaine ambition: sauvegarder leur ligne de chemins de fer. Mark et ses voisins s'inquiètent de ce que la compagnie qui exploite le tronçon entre Shaunavon et Assiniboia les a avertis qu'elle envisageait la vente de cette ligne. Le groupement de producteurs autour de leurs wagons, avec d'autres fermiers sur la ligne Shaunavon – Assiniboia, s'efforce de réunir les capitaux nécessaires au rachat de la ligne. Cette initiative s'inscrit dans un effort qui consiste à maintenir autant d'emplois localement que possible. Les marges étant ce qu'elles sont, un agriculteur ne peut pas se permettre de devoir transporter sa marchandise à l'autre bout de la province pour se procurer les biens et les services dont il a besoin pour ses opérations.

Loin d'avoir les deux pieds dans le même sabot, les agriculteurs savent identifier des opportunités, même dans un contexte de fusions, d'amalgames et de désistements comme il s'en produit dans l'Ouest canadien et ailleurs. "Quand les autres s'en vont, dit Mark, les agriculteurs prennent racine et font ce qu'ils peuvent avec ce qui reste."

'La nature a horreur du vide'

Les livraisons se succèdent régulièrement à l'entrée et à la sortie des installations que gère Francis Rodier à Arborfield, (Saskatchewan). Avant de passer entre les mains d'une cinquantaine de producteurs de la région d'Arborfield, ces installations appartenaient à Agricore United, l'une de quatre compagnies de grains pendant un temps à opérer dans le secteur d'Arborfield. Aujourd'hui, il n'y a plus que ces installations entre les mains des producteurs. Sinon, les producteurs de grain d'Arborfield doivent accomplir les 25 kilomètres qui les séparent du point de collecte le plus proche.

Francis compte charger 130 wagons environ durant la campagne 2003-2004; en 2002-2003, il n'en avait chargé que quatre. La récolte 2002 dans la région d'Arborfield était très mauvaise: elle suffisait tout juste à récolter assez de grain pour permettre aux producteurs de semer l'année suivante. Le rendement obtenu sur les 2 120 acres que Francis cultive avec son frère était nettement en dessous de la moyenne. Alors que d'habitude ils récoltent entre 45 et 50 boisseaux à l'acre, cette année ils n'en obtenaient que quatre à sept. Les 450 acres de luzerne qu'ils exploitent pour en récolter la semence ne leur rapportaient que 90 livres à l'acre, alors que d'habitude ils en obtiennent 325. Francis fait remarquer que les producteurs qui s'en tiraient le mieux en 2002 sont ceux qui ne récoltaient pas leurs céréales et qui se contentaient de transformer les repousses sortant de terre après les pluies d'août en aliments pour animaux grâce à l'usine de déshydratation au conseil de laquelle siège Francis, usine qui alimente le marché domestique et à l'exportation.

À Arborfield, au moins on sait s'adapter et on sait innover – c'est à tout le moins l'impression que vous ressentez au contact de Francis et des autres propriétaires exploitants de ces installations. Non seulement ils se diversifient en se vouant à des cultures aussi différentes que la *découpeuse (Megachile rotundata)* ou la poirette (baie de Saskatoon), mais ils occupent le terrain laissé vacant par les compagnies de grain ou autres fournisseurs agricoles qui décident de quitter les lieux. Ces installations de chargement des wagons de producteurs sont un exemple de cette réappropriation des lieux. Ce genre d'initiatives permet aux agriculteurs de faire des économies d'environ 6,70 dollars par tonne sur le grain qu'ils expédient par l'intermédiaire de ces installations. S'y ajoutent les améliorations de grade rendues possibles par le nettoyage sur place et les primes supplémentaires à la protéine que les agriculteurs encaissent au chargement de leurs propres wagons.

La capacité des agriculteurs de la région à se rendre utiles à leur communauté s'est révélée tellement un plus qu'ils envisagent d'autres initiatives. Une usine de fabrication d'engrais ou un magasin d'intrants: voilà deux secteurs où ils pourraient diriger leurs efforts. S'agit-il du même esprit de coopération qui jadis conduisait les premiers immigrants de l'Ouest à s'organiser en coopératives? – En partie, répond Francis, tout en nuançant son appréciation: c'est quand même autre chose qu'avant. Il s'agit d'abord et avant tout d'un modèle corporatif à suivre pour les agriculteurs qui savent qu'en se retrouvant à Arborfield pour vendre leur grain ou pour déshydrater leur fourrage, en travaillant ensemble et en investissant de concert, ils ont de meilleures chances de faire des bénéfices. Gagner sa vie dans la culture n'est pas facile à Arborfield, ni ailleurs dans les Prairies. Quand les temps sont durs, l'union fait encore la force et ça se traduit au niveau des résultats.

FRANCIS & PAT RODIER

ARBORFIELD, (SASKATCHEWAN)

LISA, KARL, GARY & ELISE NEUMANN

WALDERSEE, (MANITOBA)

À rude école

La récolte 2002 ne se présentait pas trop mal dans le Parkland au Manitoba. Gary et Lisa Neumann ont une ferme près de Waldersee, à 30 kilomètres environ de la côte ouest du lac Manitoba. Comme les prix reprenaient du poil de la bête en fin d'été, ils pouvaient s'attendre à faire une bonne récolte, c'est-à-dire à bénéficier de la conjonction de bons rendements et de bons prix. Bien qu'ils aient eu tout juste assez de pluies pour maintenir leurs récoltes durant la période de croissance, leurs 800 acres de blé, d'orge, d'avoine et de canola semblaient promettre de bons résultats. Et puis c'est un temps humide et nuageux qui s'est installé sur la région. Deux semaines plus tard, les perspectives de rendement étaient toujours au rendez-vous – 45 boisseaux à l'acre de blé AC Cora – mais la qualité en avait pris un coup. Toutes leurs céréales avaient germé. Il y avait aussi de la moisissure et une décoloration du grain. Le résultat, c'est qu'une récolte qui aurait pu donner les meilleurs résultats en blé meunier devait terminer comme alimentation pour le bétail.

La vérité en ce qui concerne la culture dans les Prairies, c'est que la quantité, la qualité et les prix ne se produisent pas forcément en même temps. Voilà une leçon que Gary et Lisa, après 20 ans dans le métier, connaissent par cœur. Une leçon qui les fait se demander s'ils gagneront assez pour payer l'éducation de leurs enfants et pour leur avenir propre, quand ils arrêteront la ferme. C'est une interrogation qui les amène au coup à se demander si la petite exploitation céréalière de famille a bien un avenir.

Rien ne traduit cette situation autant que la disparition progressive des points de livraisons de leur grain. Gary et Lisa se souviennent d'un temps où il existait 12 silos à proximité, maintenant, il n'y en a plus que deux à grosse capacité et un silo en bois. Les silos à grosse capacité sont situés à plus de 80 kilomètres. Et si ces installations étaient autrefois la propriété de coopératives de producteurs, qui les traitaient sur un pied d'égalité, il semblerait qu'aujourd'hui ce soit les gros bonnets qui aient la priorité en termes de livraisons et qui se voient attribuer les meilleurs grades.

Mais Gary et Lisa n'ont pas l'intention de baisser les bras. Leur stratégie est simple. Si vous ne pouvez pas concurrencer les plus gros en termes de quantités, alors convertissez-vous en remontant la chaîne de la valeur ajoutée et vous vous ferez mieux payer. Les agriculteurs disposent de plus d'une flèche à leur arc: ils peuvent traiter sur place le grain qu'ils produisent, c'est une première option qui tombe sous le sens. Ils peuvent aussi envisager de faire de la culture maraîchère ou organiser des visites de fermes dans la région. Gary et Lisa ont parié sur l'élevage du bison. Ils ont acheté leurs premiers animaux il y a deux ans. Aujourd'hui, ils sont sur le point d'écouler la première livraison de leur propre viande. Ils envisagent de vendre directement au public et d'identifier des détaillants dans la région qui seraient prêts à écouler leur production. Voilà un exemple de valeur ajoutée à l'échelle de l'exploitation familiale qui est la leur et le genre de valeur ajoutée dont les producteurs des Prairies ont l'expérience depuis des générations. Pour Gary et Lisa, cette initiative présente l'avantage supplémentaire qu'ils prennent à nouveau plaisir à travailler sur la ferme.

Encourageront-ils leurs enfants à reprendre la ferme de famille? "Nous ne les décourageons pas," dit Gary, mais c'est vrai que c'est dur. Quand Gary et Lisa se demandent où ils en seraient arrivés s'ils étaient dans un autre secteur que dans l'agriculture, ils se demandent s'ils ont pris la bonne décision. Ce n'est donc pas une décision à prendre à la légère.

La régie de la Commission

Activités de la CCB: faits saillants

Les rendements de la CCB se mesurent dans quatre secteurs : services aux producteurs; services à la clientèle; renforcement du mandat; et initiatives corporatives.

PRODUCTEURS

INITIATIVES :

Améliorer les options de paiement (OPP)

- 183 181 tonnes de grain étaient réceptionnées dans le cadre des OPP.
- Le contrat à prix fixe était élargi à toutes les classes de blé, de blé dur et d'orge fourragère.
- L'Option de paiement anticipé était étendue à tous les blés et à l'orge fourragère.

Améliorer la politique de livraisons

- Le nombre de séries de contrats de livraisons a été ramené de quatre à trois.
- Le minimum livrable a été relevé à 45 tonnes; les appels de livraisons sur la base de la surface sont remplacés par des appels de livraisons à contrat.

Améliorer les contacts avec les producteurs

- 40 réunions ont été organisées dans les Prairies pour que les producteurs puissent s'entretenir directement avec leur administrateur.
- Les rapports ont été multipliés entre la direction, l'administration de la CCB et les organisations agricoles.

L'informatique au service du producteur

- Le producteur peut désormais s'inscrire en ligne, visualiser ou modifier en ligne ses contrats de livraisons.
- En 2004 seront inaugurés plusieurs services en ligne supplémentaires, dont les avances de paiement.

Du nouveau au niveau du transport et des services de commercialisation

- La CCB supervisait l'administration de 372 wagons de producteurs.
- 13 nouveaux agents étaient mis en place pour répondre aux besoins des producteurs.

Mesure du rendement et de la performance de la CCB

- Des objectifs ont été fixés en termes d'entreposage en silos à l'exportation et dans les districts de production, en termes de célérité des navires à l'exportation, en termes de pénalités au transport et de l'application du système de gradation aux contrats de ventes.

La présentation des états financiers de la CCB a fait l'objet de modifications.

- Le rapport annuel 2002-2003 de la CCB incorpore les nouvelles méthodes de présentation des résultats financiers.

CLIENTS

INITIATIVES :

Maintenir et améliorer le contrôle de la qualité

- La programmation des contrats au développement des marchés est désormais informatisée, ce qui permet la gestion plus efficace des contrats, des résultats des tests et de la logistique en conséquence. Cette initiative permet à la CCB d'être mieux positionnée pour entreprendre une programmation du contrôle de la qualité plus sophistiquée dans les années à venir.
- Le détail des modalités d'une éventuelle introduction de blé génétiquement modifié au Canada a été mis au point après consultations avec les producteurs et la filière.

En réponse au travail de ce groupe de travail des intéressés, le gouvernement du Canada mènera des consultations en 2003-2004 pour envisager la possibilité de modifications à la législation et l'ajout d'une étude de rentabilisation au processus.

Favoriser la production d'orge de brasserie pour répondre à une croissance accrue au niveau de la demande

- Les producteurs ont été sondés pour savoir comment la production d'orge de brasserie pourrait être augmentée.
- Des réunions sur la production d'orge de brasserie étaient organisées à l'automne 2003.

MANDAT

INITIATIVES :

Élargir l'interaction avec les interlocuteurs au gouvernement fédéral, dans les provinces et en région

- 50 réunions étaient organisées entre administrateurs et membres de la direction et représentants des gouvernements fédéral et provinciaux. La CCB s'est prononcée pour une diminution des subventions par les pays qui sont ses concurrents, par un relèvement du seuil de concurrence au niveau du transport du grain et pour des améliorations au niveau du processus d'homologation des cultures génétiquement modifiées.

Renforcer la position de la CCB dans le cadre des accords de commerce internationaux

- La CCB s'est employée à faire en sorte que sa vision et ses positions soient épaulées par le gouvernement du Canada dans le cadre des négociations à l'Organisation mondiale du commerce et de tous forums bilatéraux ou multilatéraux.

RÉGIE

INITIATIVES :

Développer et assurer la mise en place d'une planification des ressources humaines

- Mise en place de la première phase d'un modèle de planification de la succession qui permettra d'identifier les candidats potentiels parmi les employés aux postes de direction.
- Mise en place d'un programme de développement pour améliorer le niveau des compétences de gestionnaire au sein de l'organisation;
- Mise au point d'un nouveau plan de pension concurrentiel, flexible et avantageux.

Utiliser au maximum les ressources des technologies de l'information pour accroître l'efficacité et le changement

- Un plan stratégique à long terme sur les technologies de l'information a été approuvé.
- De gros progrès ont été enregistrés en termes de flexibilité et de rentabilité des technologies de l'information.

Un conseil d'administration contrôlé par des hommes et des femmes de terrain

Le conseil d'administration de la CCB se compose de dix administrateurs élus et de cinq administrateurs désignés par le gouvernement fédéral. Cette structure est en place depuis 1998. Elle a permis de passer les commandes de la CCB entre les mains des agriculteurs et garantit que l'organisation est responsable envers les producteurs de tout ce qu'elle fait.

ART MACKLIN (District 1) :
Art exploite une ferme mixte de 1 200 acres au nord-est de Grande Prairie, (Alberta). Actif dans sa communauté et dans son église, il est l'ancien président du Syndicat national des cultivateurs et a siégé comme conseiller au Comité consultatif de la CCB.

JAMES CHATENAY (District 2) :
Jim exploite la ferme familiale près de Penhold, (Alberta). Diplômé du Olds Agricultural College, il a siégé pendant six ans au conseil d'administration de l'Association des éleveurs de charolais de l'Alberta.

ADRIAN MEASNER,
président-directeur général de la CCB (désigné) :
Adrian a grandi sur une ferme près de Holdfast, (Saskatchewan); il a fait ses études à l'Université de la Saskatchewan. Il totalise 29 ans d'expérience dans l'industrie du grain, ayant occupé plusieurs fonctions à la CCB. Il a également exploité une petite ferme à grains au nord de Winnipeg, (Manitoba).

LARRY HILL (District 3) :
Larry exploite 5 200 acres près de Swift Current, (Saskatchewan). Diplômé en ingénierie agricole et en gestion agricole de l'Université de la Saskatchewan, il a travaillé pour le ministère de l'agriculture de la Saskatchewan.

KEN RITTER, président du conseil de la CCB (District 4) :
Ken exploite la ferme familiale près de Kindersley, (Saskatchewan). Outre son expérience d'agriculteur, Ken a aussi enseigné et pratiqué le droit au Canada et en Australie. Il est président du conseil d'administration de la CCB depuis que celui-ci a été constitué et a siégé à l'Office des transports du Canada ainsi qu'au Comité d'arbitrage des droits de surface de la Saskatchewan.

BONNIE DUPONT (désignée) :
Vice-présidente de la société Enbridge Inc. à Calgary, Bonnie est spécialisée dans les questions du transport d'énergie, dans la manutention du grain; elle a occupé plusieurs postes à responsabilités au Alberta Wheat Pool et Saskatchewan Wheat Pool. Elle est titulaire d'une licence en aide sociale de l'Université de Regina avec spécialisation en administration de programme et psychologie de l'évaluation de l'Université de Calgary.

ALLEN OBERG (District 5) :
Allen et son frère John exploitent une ferme mixte près de Forestburg, (Alberta). Il a travaillé pour Alberta Wheat Pool et siégé pendant 11 ans à son conseil d'administration. Il a également servi comme consultant au ministre fédéral en matière de coopératives.

IAN McCREARY (District 6) :
Ian est né et a grandi sur une ferme mixte près de Bladworth, (Saskatchewan), ferme qu'il a reprise. Il est titulaire d'une maîtrise en économie agricole et a travaillé à la CCB comme directeur du marketing et analyste des politiques. L'expérience internationale de Ian comporte la gestion d'un programme-pilote d'aide alimentaire avec la Banque de céréales vivrières du Canada.

EDWARD ZINGER (désigné) :
Ed a travaillé pendant plus de 39 ans pour la Banque de Montréal dans l'ouest du Canada et à Toronto. Ed est un professionnel de la finance, de l'investissement et des relations avec les gouvernements. Il est membre de l'Institut des banquiers du Canada et diplômé de la Banff School of Advanced Management.

DWAYNE ANDERSON (District 7) :
Dwayne et sa femme Sheila exploitent la ferme de 2 600 acres dans la région Fosston/Rose Valley en Saskatchewan. Pendant 10 ans, il a été président-directeur général de North East Terminal Ltd., regroupement de silos de collecte et de magasins de distribution d'intrants pour le compte des exploitants-propriétaires. Il est également l'un des fondateurs de l'Association des silos de collecte du Canada.

ROD FLAMAN (District 8) :
Rod et sa femme Jeanne exploitent une ferme au sud de la vallée Qu'Appelle, près d'Edenwold, (Saskatchewan). Ils produisent une variété de produits maraîchers et agricoles, y compris du grain biologique. Diplômé de l'Université de la Saskatchewan, Rod a été directeur du silo terminal 22 à Balcarres, (Saskatchewan) et de l'Association des producteurs de fruits de la Saskatchewan.

BILL NICHOLSON (District 9) :
Bill et sa famille exploitent une ferme céréalière de 4 300 acres près de Shoal Lake, (Manitoba). Titulaire d'un diplôme en ingénierie agricole, il a travaillé dans le secteur de l'équipement agricole. Il a siégé au Comité consultatif de la CCB et servi comme délégué du Manitoba Pool. Bill a représenté les agriculteurs au Prairie Agricultural Machinery Institute Council; il est président du conseil d'une mutuelle de crédit.

WILFRED (BUTCH) HARDER (District 10) :
Wilfred (Butch) exploite une ferme de 3 900 acres près de Lowe Farm et une autre de 1 200 acres à Headingley, (Manitoba). Il a siégé au Comité consultatif de la CCB et comme directeur de Manitoba Pool ainsi que de l'Association des coopératives du Canada. Wilfred est l'ancien président de XCAN Grain et de Western Co-op Fertilizer.

ROSS L. KEITH (désigné) :
Ross est président du consortium immobilier Nicor Group et ancien associé du cabinet d'avocats de Regina, MacLean-Keith. Il est titulaire de diplômes de l'Université de Regina en arts, commerce et en droit. Ross est président de l'exploitation familiale dans le sud de la Saskatchewan.

V. LYNNE PEARSON (désignée) :
Lynne est doyenne de la Faculté de commerce de l'Université de la Saskatchewan et secrétaire trésorière de la Fédération canadienne des doyens d'écoles d'administration des affaires. Elle a occupé plusieurs postes de direction dans un grand nombre d'organismes publics et d'entreprises du secteur privé et siégé à plusieurs conseils d'administration. Lynne est titulaire d'une licence et d'une maîtrise en arts ainsi que d'une licence en journalisme.

COMPOSITION DU CONSEIL D'ADMINISTRATION

Le conseil d'administration se compose de 10 administrateurs élus et de cinq administrateurs désignés. Les 10 administrateurs élus représentent 10 districts électoraux dans l'Ouest canadien. La *Loi sur la Commission canadienne du blé* prévoit des élections tous les deux ans dans la moitié des districts, ce qui se traduit par le fait que chaque administrateur a un mandat de quatre ans. Lors des élections de 2002, les agriculteurs élisaient des représentants dans les districts portant numéro impair : 1, 3, 5, 7 et 9. Les titulaires Art Macklin (District 1), Larry Hill (District 3) et Bill Nicholson (District 9) étaient réélus. Dans le District 5, Allen Oberg était élu en remplacement de John Clair, qui représentait ce district depuis 1998 et la constitution du conseil d'administration de la CCB, et qui avait décidé de ne pas se re-présenter. Les producteurs du District 7, qui avaient auparavant élu Micheal Halyk, élisaient Dwayne Anderson en décembre 2002. Des élections auront lieu en 2004 dans les districts 2, 4, 6, 8 et 10.

Les administrateurs désignés comprennent le président-directeur général (PDG), qui a pour responsabilité de diriger l'équipe de direction. Adrian Measner remplaçait Greg Arason à ce poste et rejoignait le conseil d'administration en janvier 2003. Les autres administrateurs désignés sont nommés pour trois ans; ils apportent un vaste éventail d'expérience des affaires autour de la table du conseil. En juillet 2003, Lynne Pearson était nommée au conseil pour combler une vacance.

MANDAT DU CONSEIL D'ADMINISTRATION

Le conseil d'administration a pour responsabilité de définir la direction stratégique de l'entreprise; d'analyser et d'approuver les plans stratégiques, les budgets, les états financiers, le plan d'affaires annuel et la programmation d'emprunts. Le conseil veille également à ce que l'équipe de direction se munisse des dispositifs appropriés en matière de gestion du risque, garantisse l'intégrité des contrôles financiers et supervise les services d'information.

RÉSULTATS

Le conseil d'administration peut se féliciter des résultats suivants durant la campagne 2002-03 :

- Sélection du PDG – Le conseil d'administration s'employait à identifier un successeur à Greg Arason qui prenait sa retraite en décembre 2002. Le conseil suggérait la nomination d'Adrian Measner, qui était finalement confirmé à la succession de Greg Arason pour un mandat de trois ans.
- Régie – Les modalités destinées à améliorer la régie de la Commission étaient adoptées, y compris des modifications à la structure des réunions du conseil et des comités, la confirmation du rôle stratégique du conseil et l'adoption d'un programme de développement à l'intention des membres du conseil.
- Plan à long terme – Le conseil d'administration approuvait le plan à long terme. Ce plan est un élément fondamental du processus de planification stratégique sur les cinq prochaines années.
- Recadrage du plan de pension des employés – Le conseil d'administration supervisait la mise en place d'un nouveau plan de pension pour les employés.
- Mises en cause des pratiques commerciales – Le conseil d'administration s'assurait que toutes les modalités étaient en place pour pouvoir aborder les négociations à l'Organisation mondiale du commerce (OMC), pour pouvoir répondre aux allégations des Américains : droits compensatoires et dumping. Les États-Unis déposaient également une plainte à l'OMC contre la CCB.
- Évaluation de la performance – Pour assurer un suivi aux recommandations du Vérificateur général en 2002, le conseil veillait à la mise en place de critères de performance. Certaines mesures sont déjà en oeuvre.
- Options de paiement aux producteurs – Le conseil d'administration approuvait les options de paiement ainsi que les dispositions améliorant la tarification du grain qui allaient être mises en place sur 2002-2003 et 2003-2004.
- Nouvel accord sur le soumissionnement au transport du grain – Le conseil d'administration analysait et autorisait une nouvelle réglementation concernant l'attribution des wagons au transport du grain vendu à la CCB par les producteurs.
- Restrictions budgétaires – Signifiant la forte réduction du volume d'affaires transigées, le conseil sanctionnait de fortes restrictions budgétaires.
- Blé génétiquement modifié – Le conseil d'administration fournissait des précisions sur la stratégie de la CCB pour que ne soit pas prématurément disséminé du blé génétiquement modifié.
- Orientation des nouveaux membres du conseil – Les deux nouveaux membres du conseil avaient droit à un séminaire d'orientation approfondie.

Structure des comités en 2002-2003

Le conseil d'administration comporte quatre comités permanents. En 2002-2003, trois comités ad hoc s'occupaient du commerce, de la performance et de la sélection du PDG. Les comités à la sélection du PDG et à la performance étaient démobilisés en novembre 2002 et février 2003 respectivement.

COMITÉ À L'AUDIT ET AUX FINANCES

Mandat : Ce comité veille à ce que les services comptables et financiers s'acquittent de leurs tâches en temps voulu et avec la plus grande exactitude, y compris au niveau des contrôles internes. Ce comité supervise les modalités de la vérification interne qui a lieu chaque année, analyse les états financiers annuels et les méthodes comptables, examine les politiques, les propositions et les initiatives en matière de gestion du risque financier.

Membres Larry Hill (président depuis janvier 2003), John Clair (jusqu'en décembre 2002), James Chatenay, Bonnie DuPont (depuis mars 2003), Ian McCreary (depuis mars 2003), Allen Oberg (depuis mars 2003), Edward Zinger

Accomplissements durant l'exercice 2002-2003

- Autorisation des états financiers et des notes relatives à l'exercice clos le 31 juillet 2002.
- Analyse et autorisation du budget et du plan d'emprunts 2003-2004.
- Approbation de nouvelles grandes lignes en comptabilité de couverture.
- Finalisation d'une analyse des attributions respectives des différents comités.
- Approbation recommandée des modifications aux dispositions en matière de risque financier.
- Recommandation que le cabinet Deloitte & Touche soit reconduit dans ses fonctions de vérificateur externe.
- Supervision d'un processus d'analyse externe des Perspectives de rendement pour s'assurer que cet instrument coïncide bien aux politiques pertinentes.
- Analyse de critères de performance aux plus hauts niveaux et prestation de recommandations.
- Analyse des activités de gestion du risque financier.
- Mise en place de modalités d'évaluation des compétences financières des membres de comités et le cas échéant de remèdes.
- Recommandations sur les résultats des comptes de mise en commun.

COMITÉ À LA RÉGIE DE L'ENTREPRISE ET AUX RESSOURCES HUMAINES

Mandat : Ce comité s'intéresse essentiellement aux questions de régie pour améliorer l'efficacité du conseil et de l'organisation. Ce comité assiste le conseil à s'acquitter de ses tâches relativement aux ressources humaines et aux salaires.

Membres Bonnie DuPont (présidente), Dwayne Anderson (depuis mars 2003), James Chatenay (depuis mars 2003), Wilfred Harder (depuis mars 2003), Art Macklin (jusqu'en février 2003), William Nicholson (depuis mars 2003), Ken Ritter (jusqu'en février 2003), Edward Zinger (depuis mars 2003)

Accomplissements durant l'exercice 2002-2003

- Supervision de la mise en place des améliorations à la régie énoncées au rapport en 2002 du Vérificateur général.
- Supervision de l'étude faite des élections 2002 au conseil d'administration.
- Recommandations visant à assurer l'indépendance des rapports de la Secrétaire générale et du Vérificateur interne avec le conseil d'administration.
- Recommandation de modifications aux attributions des comités.
- Recommandations et approbation d'un programme d'orientation et de formation des membres du conseil.
- Supervision des modalités de mise en place du nouveau plan de pension des employés et approbation des attributions d'un comité directeur responsable du plan de pension.
- Direction du processus de succession du PDG et d'autres cadres supérieurs.
- Supervision du processus d'établissement des principes fondamentaux de la CCB.

COMITÉ AUX QUESTIONS STRATÉGIQUES

Mandat : Ce comité a la charge de formuler stratégies et politiques; de voir à ce que les priorités, calendriers et modalités soient soumises à considération. Ce comité coordonne la formulation de l'avis du conseil au processus de planification stratégique de la CCB.

Membres Bill Nicholson (président depuis mars 2003), Ian McCreary (président jusqu'en février 2003), Greg Arason (jusqu'en décembre 2002), Dwayne Anderson (depuis mars 2003), Rod Flaman, Wilfred Harder (depuis mars 2003), Ross Keith (depuis mars 2003), Art Macklin (depuis mars 2003)

Accomplissements durant l'exercice 2002-2003:

- Supervision du processus de planification stratégique de la CCB.
- Analyse des initiatives au plan d'affaires sur 2003-2004.
- Analyse et approbation des options de paiement et des améliorations aux modalités de tarification du grain à mettre en place en 2002-2003 et 2003-2004.
- Parrainage des recommandations de la CCB au gouvernement fédéral en matière de modifications au système de transport du grain.
- Approbation recommandée d'une proposition aux silos concernant le soumissionnement.
- Formulation de politiques de relations avec les producteurs notamment en ce qui concerne l'introduction de blé génétiquement modifié.
- Approbation recommandée d'un certain nombre d'initiatives en recherche au développement des marchés.

COMITÉ AUX RELATIONS AVEC LES PRODUCTEURS

Mandat : Ce comité s'occupe pour le conseil de la mise en place des stratégies et politiques de relations avec les producteurs, avec le gouvernement et de communications.

Membres Ian McCreary (président depuis mars 2003), Micheal Halyk (président jusqu'à décembre 2002), Wilfred Harder (jusqu'en février 2003), Ross Keith, Rod Flaman (depuis mars 2003), Larry Hill (depuis mars 2003), Art Macklin (depuis mars 2003), Allen Oberg (depuis mars 2003)

Accomplissements durant l'exercice 2002-2003

- Analyse et recommandation de stratégies et de politiques de communication avec les producteurs.
- Réunions sur la transparence de la Commission et analyse des résultats de ces réunions.
- Approbation recommandée de directives concernant la participation de membres du conseil à des activités professionnelles.
- Analyse et suggestions à la présentation du rapport annuel.
- Ébauche d'une analyse approfondie des attributions du comité.

COMITÉS AD HOC

Commerce (Larry Hill – président, Rod Flaman, Ross Keith, Art Macklin, Ian McCreary, Bill Nicholson) : Ce comité articule les stratégies de réponse à toute menace sur le front commercial qui empêcherait la CCB de s'acquitter de son mandat.

Performance (John Clair – président jusqu'en décembre 2002, Larry Hill – président, janvier-février 2003, James Chatenay, Bonnie DuPont, Ian McCreary, Bill Nicholson) : Ce comité s'est occupé de mettre en place les critères adéquats à une mesure de la performance du mandat principal de la CCB qu'est la commercialisation de grain. Les tâches initiées par ce comité étaient réattribuées au comité à l'audit et aux finances, une fois que ce comité était démobilisé en février 2003.

Comité de sélection du PDG (Ken Ritter – président, Bonnie DuPont, Larry Hill, Ross Keith, Art Macklin, Ian McCreary) : Ce comité aidait le conseil dans le cadre de la sélection du nouveau PDG. Ce comité était dispersé en novembre 2002.

Grille des rémunérations

CONSEIL D'ADMINISTRATION

		Rémunération			Présence		
Administrateur	District	Honoraires	Indemnités journalières	Total	Réunions du conseil	Réunions de comités	Réunions sectorielles
Macklin, Art	1	20,000.00	29,150.00	49,150.00	14	25	24
Chatenay, James	2	20,000.00	21,250.00	41,250.00	13	16	16
Hill, Larry	3	27,999.99	31,600.00	59,599.99	14	31	38
Ritter, Ken (Chair)	4	60,000.00	40,000.00	100,000.00	14	38	55
Clair, John[1]	5	10,000.00	11,250.00	21,250.00	6	7	7
Oberg, Allen[2]	5	11,666.67	23,333.33	35,000.00	8	12	16
McCreary, Ian	6	24,000.00	27,550.00	51,550.00	14	34	31
Halyk, Micheal[3]	7	10,000.00	7,000.00	17,000.00	6	4	4
Anderson, Dwayne[4]	7	11,666.67	17,000.00	28,666.67	7	9	19
Flaman, Rod	8	20,000.00	23,900.00	43,900.00	14	23	41
Nicholson, Bill	9	21,666.67	21,800.00	43,466.67	13	23	25
Harder, Wilfred	10	20,500.00	24,625.00	45,125.00	14	14	24
Arason, Greg[5] (PDG)	D	NA	NA	NA	5	NA	NA
Measner, Adrian[6] (PDG)	D	NA	NA	NA	8	NA	NA
DuPont, Bonnie	D	24,000.00	15,000.00	39,000.00	14	18	3
Keith, Ross	D	20,000.00	17,250.00	37,250.00	11	20	6
Zinger, Edward	D	20,000.00	23,000.00	43,000.00	14	17	7
Pearson, Lynne[7]	D	1,666.67	250.00	1,916.67	1	Ø	Ø
TOTAL		**323,166.67**	**333,958.33**	**657,125.00**			

D = Désigné

NA = Ne s'applique pas

[1] d'août à décembre 2002
[2] de janvier à juillet 2003
[3] d'août à décembre 2002
[4] de janvier à juillet 2003
[5] d'août à décembre 2002
[6] de janvier à juillet 2003
[7] juillet 2003

Les administrateurs touchent des honoraires et des indemnités journalières. Le Président du conseil touche des honoraires annuels s'élevant à 60 000 dollars, les autres membres du conseil, des indemnités s'élevant à 20 000 dollars, les présidents de comités touchent 4 000 dollars supplémentaires. Chaque membre du conseil touche une indemnité de 500 dollars par jour plein de réunion. Les membres du conseil se voient rembourser tous leurs frais de déplacement et autres frais raisonnables. Chaque administrateur peut toucher jusqu'à 5 000 dollars par campagne pour défrayer ses frais de communication avec les producteurs qu'il représente.

Le plafond des honoraires annuels est fixé à 60 000 dollars pour chacun des membres du conseil, le Président du conseil touchant 100 000 dollars. Ce plafond ne concerne ni les indemnités de présidence d'un comité, ni le budget prévu aux communications de l'administrateur avec son district, ni aucun poste budgétaire spécifiquement exclus par le conseil d'administration. Les administrateurs ne contribuent à aucun régime de pensions de la Commission. Le tableau ci-dessus fait état des indemnités et honoraires relatifs à la campagne précédente, mais comptabilisés à l'exercice 2002-2003.

L'équipe de direction

DIRECTION

De gauche à droite : **Earl Geddes,** VP, Relations avec les producteurs; **Laurel Repski,** VP, Ressources humaines; **Ward Weisensel,** VP exécutif, Marketing (depuis juin 2003); **Adrian Measner,** PDG (depuis janvier 2003); **Gord Menzie,** VP exécutif, Finances; et **Margaret Redmond,** VP exécutive, Affaires générales.

CADRES SUPÉRIEURS

De gauche à droite (devant) : **Deanna Allen** (assise), VP, Communications et Relations publiques; **Susan Wiklund,** VP par intérim, Logistique (depuis juin 2003); **Graham Paul,** VP, Technologies de l'information; **Deborah Harri** (assise), Secrétaire générale; (deuxième rangée) : **Brian White,** VP, Analyse des produits et gestion du risque; **Victor Jarjour,** VP, Planification stratégique et Politiques; **Brita Chell,** VP, Comptabilité; **Jim McLandress,** Avocat général; (dernière rangée): **Larry Nentwig,** VP, Finances; **Barry Horan,** Vérificateur interne; **Wendi Thiessen,** Trésorière (depuis septembre 2002); et **Bill Spafford,** VP, Ventes et développement des marchés.

Absent:
Dennis Portman, VP par intérim, Transport (depuis juin 2003)

L'équipe de direction travaille de concert avec le conseil d'administration pour établir et actualiser la vision et la mission de la CCB. Elle est assistée des chefs de service qui constituent l'épine dorsale de l'entreprise pour faire en sorte que la CCB puisse s'acquitter de ses objectifs stratégiques.

L'équipe de direction se compose des cadres supérieurs, des vice-présidents, d'un avocat général, de la secrétaire de la Commission et du vérificateur interne.

Les changements suivants avaient lieu durant l'exercice 2002-2003 : remplacement du président-directeur général qui prenait sa retraite et remplacement du vice-président exécutif du marketing. Le poste de trésorier était créé pour étayer le processus de planification de la succession.

CADRES SUPÉRIEURS – RÉMUNÉRATION

	2002-2003 Actuel	**2001-2002** Actuel
Salaires	2,372,811 $	2,546,263 $
Avantages sociaux	1,256,934	1,217,273
Total	**3,629,745 $**	3,763,536 $

Les membres de l'équipe de direction sont rémunérés en fonction de directives approuvées par le conseil d'administration. En vertu de la politique en matière d'information à la CCB, le tableau suivant fait état du salaire du président-directeur général et des quatre principaux cadres supérieurs ayant touché le salaire le plus élevé en fin d'exercice le 31 juillet 2003.

SOMMAIRE DES SALAIRES 2002-2003

Nom et fonction	**Salaire annuel** Salaire[1]	Autres compensations[2]
Adrian C. Measner[3] Président-directeur général	250,084 $	–
Ward Weisensel[4] VP exécutif, Marketing	187,563	–
Gordon P. Menzie VP exécutif, Finances	179,714	–
William W. Spafford VP, Ventes et développement des marchés	172,474	–
Margaret D. Redmond VP exécutive, Affaires générales	163,516	–

Notes:

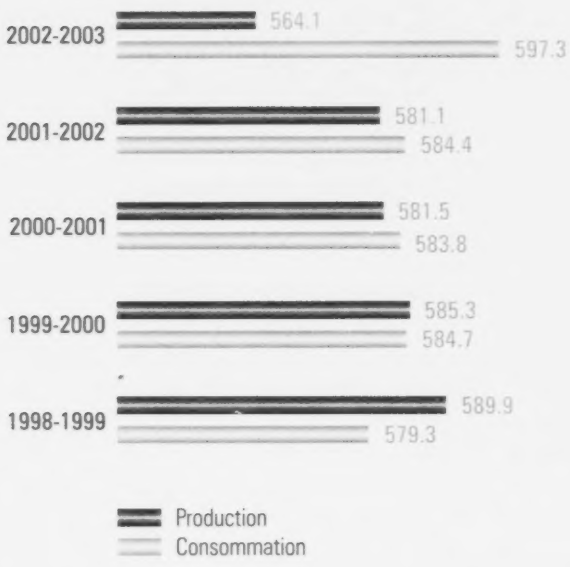
1. Les salaires traduisent une réduction de cinq pour cent pour la période du 28 octobre 2002 au 31 juillet 2003.
2. La CCB ne prévoit pas de compensation autre que le salaire de base. Le montant des avantages indirects perçus par chacun des cadres supérieurs ne dépasse en aucun cas 50 000 dollars ou 10 pour 100 du salaire annuel.
3. Adrian Measner a été nommé à son poste le 2 janvier 2003.
4. Ward Weisensel a été nommé à son poste le 16 juin 2003.

Analyse par la direction
de la situation financière et des résultats d'exploitation

Introduction

La CCB assure la commercialisation pour le compte des agriculteurs de l'Ouest canadien de quatre cultures : blé, blé dur, orge fourragère et orge de premier choix. Le produit des ventes de ces quatre cultures et tous les produits réalisés dans le cadre d'autres activités de la CCB sont mis en commun tout au long de l'année dans un compte propre à chaque culture qui sert à payer les producteurs sur la base de ce qu'ils auront livré à la CCB après retenue des frais d'exploitation. Notre analyse des résultats d'exploitation sur la campagne 2002-2003 commence par un survol des conditions de la production de ces cultures dans l'Ouest canadien et dans le reste du monde. Chacun des comptes de mise en commun est examiné séparément. Cette analyse par la direction est suivie d'un examen des conditions du déficit au compte blé, de l'examen des produits et charges indirects de la CCB, d'un tour d'horizon des Options de paiement aux producteurs (OPP), d'une analyse des ventes à crédit, des activités de financement et de gestion du risque financier de la Commission et enfin d'un aperçu de la campagne agricole en cours. Les états financiers de la CCB et les notes s'y rapportant suivent cette analyse.

RÉSERVES ET DEMANDE DE BLÉ DANS LE MONDE
(en millions de tonnes)



Conditions générales de la récolte 2002

Les tonnages obtenus en 2002 se situaient entre 50 et 60 pour cent de la moyenne sur cinq ans. La production des six principaux grains des Prairies : blé, orge, avoine, canola, lin et seigle atteignait 28,4 millions de tonnes en 2002, contre une moyenne quinquennale de 42,2 millions de tonnes par année. La sécheresse qui sévissait dans plusieurs régions de l'Ouest canadien, et notamment dans le centre de la Saskatchewan et de l'Alberta, avait de graves effets sur le rendement des cultures. Plutôt que d'envisager une récolte extrêmement réduite et dans la perspective des dégâts dus aux sauterelles et du manque de fourrages, plus d'un producteur des régions les plus touchées décidait de transformer ses cultures en aliment pour bétail ou de transformer ses champs en pâturages. Le blé dur faisait exception. La production de blé dur étant concentrée dans le sud des Prairies, où le taux d'humidité des sols était encore raisonnable, les tonnages de blé dur restaient proches des moyennes habituelles.

La qualité des récoltes se ressentait aussi des conditions météorologiques. Il se mettait enfin à pleuvoir début août, au moment où les producteurs s'apprêtaient à commencer leur récolte. Ces pluies causaient du tort en déclassant le peu de grain qu'il y avait à récolter, mais aussi parce qu'elles retardaient les moissons parfois jusqu'en décembre et, par endroits, jusqu'en avril voire mai de l'année suivante.

La sécheresse causait également un sérieux manque à gagner dans plusieurs autres pays exportateurs. L'Australie était affectée ainsi que plusieurs régions des États-Unis. Cette baisse du tonnage n'était que partiellement compensée par une production accrue dans les pays de l'Union européenne, où la production passait de 97,9 millions de tonnes (moyenne) à 103,3 millions de tonnes. Il s'ensuivait que la production de blé en 2002 dans les principaux pays exportateurs n'atteignait que 184,7 millions de tonnes, contre 223,0 millions de tonnes (moyenne sur cinq ans). La production de blé augmentait en revanche sensiblement dans les pays exportateurs dits secondaires. Dans les pays de l'ex-URSS : Russie, Ukraine et Kazakhstan, la production de blé atteignait 99,2 millions de tonnes alors que la moyenne de production sur cinq ans dans ces pays se situait à 72,2 millions de tonnes. Cette situation permettait à ces pays de jouer un rôle nettement plus important que prévu dans les échanges de grain dans le monde sur 2002-2003.

Tout compte fait, la production totale de blé dans le monde chutait à nouveau en 2002-2003 à 564,1 millions de tonnes. Il s'agissait en l'occurrence de la cinquième fois de suite que la production diminuait et la troisième fois que le volume de la production dans le monde était inférieur au volume de consommation annuelle : 597,3 millions de tonnes sur la campagne 2002-2003. On estime par conséquent que les stocks de blé dans le monde ne dépassent pas 164,2 millions de tonnes, soit près de 40 millions de tonnes de moins qu'à la fin de l'an 2000.

Au début de la campagne 2002-2003, la CCB se fixait comme objectif d'exporter 8,7 millions de tonnes de blé, de blé dur et d'orge. Ce volume représentait un peu plus de la moitié de ce qui avait pu être exporté l'année précédente, compte tenu de la spectaculaire baisse de la production enregistrée en 2002. La CCB réalisait pratiquement cet objectif puisqu'elle parvenait à exporter 8,6 millions de tonnes de grain.

Le produit total des ventes de la CCB au Canada et à l'étranger s'élevait à 3,3 milliards de dollars, soit une baisse par rapport aux 4,4 milliards de dollars enregistrés l'exercice précédent. Rappelons que ces chiffres traduisent non seulement la baisse du point de vue du volume, mais aussi la baisse de la qualité du grain récolté en 2002.

Modification de la présentation de l'état des résultats des comptes de mise en commun de la CCB

La CCB a entrepris de modifier la présentation de ses résultats de façon à les rendre plus transparents, plus pertinents, plus faciles à comprendre. Ces modifications, qui répondent aux recommandations énoncées dans le récent rapport du vérificateur général, portent sur la réduction d'une tendance qui consiste à présenter le montant net des produits et des charges et à redéfinir les postes présentés.

Dans les rapports antérieurs, la ligne *Produits* correspondait au prix de vente qui aurait été réalisé en situation d'exportation, c'est-à-dire dans l'un des trois ports : Vancouver, Churchill ou Saint-Laurent. Pour traduire les produits sur cette base de référence, il convenait d'y inclure les coûts du transport maritime (produits et charges) et les frais de manutention aux silos terminaux, de dockage, de transbordement et de transport par chemin de fer aux États-Unis. Dans le cadre de la nouvelle présentation, le poste *Produits* comprend les produits de la vente du grain aux prix établis par contrat, les gains (pertes) de change et relatifs aux activités de couverture sur marchandises ainsi que tous les autres produits d'exploitation directs : primes de célérité, produits générés au soumissionnement (des wagons de transport).

À la ligne *Coûts directs*, les différents postes relatifs au transport ont été regroupés en une seule rubrique : *Frais de transport*, la ventilation préalable en différents postes ne semblant pas vraiment apporter d'éclaircissements. Cette rubrique *Frais de transport* comprend également tous les frais de transport maritime ou ferroviaire préalablement inclus dans la ligne *Produits*.

Compte tenu de l'importance mais aussi de l'imbrication des frais d'entreposage en silo, de transbordement et de dockage, ces postes sont désormais regroupés en une seule rubrique : *Manutention aux silos terminaux*. Comme il a été question précédemment, ces frais étaient préalablement comptabilisés à la rubrique *Produits* sauf les frais de transbordement liés aux mouvements de grain à l'est de Thunder Bay, lesquels figuraient préalablement à la rubrique *Acheminement du grain aux points d'exportation de l'Est*.

Les frais d'entreposage en silos de collecte et en silos terminaux ont eux aussi été regroupés, leur intime relation rendant leur dissociation inappropriée.

Les frais auparavant comptabilisés aux postes *Surestaries (primes de célérité)*, *Séchage* et *Wagons-trémies de la CCB* ont été regroupés dans d'autres postes, compte tenu des faibles valeurs relatives en jeu. Les frais de surestaries et de wagons-trémies sont désormais inclus dans le poste *Autres coûts directs*, les frais de séchage dans le poste *Manutention aux silos terminaux* et les primes de célérité dans la rubrique *Produits*.

La nouvelle présentation comporte deux nouveaux postes : *Ajustements des stocks* et *Autres achats de grain*. Le premier poste traduit l'impact financier du changement de grade et de teneur en protéine du grain à mesure qu'il se déplace. Le deuxième poste traduit le résultat net entre les excédents de stocks obtenus au prix initial de compagnies de grains et les manquants de stock vendus au prix d'exportation à ces mêmes compagnies de grains.

La nouvelle rubrique *Autres coûts directs* reproduit les frais tels que commissions de vente, honoraires de tests d'échantillons, services d'analyse, frais associés aux wagons-trémies de la CCB, surestaries et frais d'annulation de contrats de ventes.

La rubrique *Autres produits* est nouvelle. Elle regroupe entre autres le remboursement de déductions sur bons au comptant, quand la compagnie de grains n'a pas engagé ces frais, et le remboursement du facteur d'ajustement du fret.

Les chiffres correspondant aux soldes d'exercices antérieurs ont été réagencés pour que leur présentation soit conforme à la nouvelle.

Compte de mise en commun - blé

	2002-2003	2001-2002
Livraisons (en tonnes)	8 696 221	13 330 652
Produits	**238,79 $**	225,33 $
Coûts directs	**24,02**	19,73
Produits d'exploitation nets	**214,77**	205,60
Autres produits	**11,26**	9,47
Intérêts créditeurs nets	**4,54**	5,23
Frais administratifs	**(4,03)**	(2,68)
Organismes de l'industrie du grain	**(0,13)**	(0,08)
Bénéfices distribuables	**226,41 $**	217,54 $

BÉNÉFICES DISTRIBUÉS AUX AGRICULTEURS
Blé – 2002-2003

91% Acomptes

9% Paiements d'ajustement

Les versements – paiement initial et ajustement – effectués sur le compte blé 2002-2003 dépassaient de 9,86 dollars par tonne les bénéfices distribuables, ce qui explique le déficit au compte blé pour l'exercice de 85,4 millions de dollars. Les explications de ce déficit se trouvent aux pages 35 et 36. Ci-dessous se trouve un aperçu de quelques-unes des circonstances extraordinaires qui conduisaient à ce déficit.

RÉCOLTE

La récolte de blé 2002-2003 s'avère la plus réduite en termes de volumes dans l'Ouest canadien depuis 1970. La sécheresse affectait plus de 80 pour cent des Prairies. Certaines régions n'avaient pas connu pareille sécheresse depuis les années 1880. Si l'on ajoute les effets dévastateurs dus à l'invasion de sauterelles dans certains secteurs, on arrive à une récolte de blé pour l'année de 10,7 millions de tonnes, contre 15,7 millions l'année précédente. Les emblavures en blé avaient chuté de 7,5 pour cent par rapport à l'année précédente pour ne couvrir en 2002-2003 que 19,2 millions d'acres.

Le grade de la récolte subissait les conséquences des pluies qui se mettaient à tomber au moment où les producteurs s'apprêtaient à faire leurs récoltes. Bien que ces pluies aient apporté un répit à la sécheresse, particulièrement dans les régions ayant connu deux années consécutives de temps sec, elles ne pouvaient survenir à un moment plus néfaste. Ces conditions d'humidité contribuaient non seulement à abaisser le grade des récoltes, mais aussi à retarder les moissons au point que certains agriculteurs ont dû attendre à l'hiver voire au printemps suivant pour récupérer leur récolte. Alors qu'en 2001-2002, 90 pour cent de la récolte se situait dans les grades 1 et 2, en 2002-2003, ce pourcentage n'atteignait que 37 pour cent. L'humidité engendrait les effets délétères suivants : germination du grain, décoloration, moisissure et fusariose. À la mi-octobre, 75 pour cent seulement des blés avaient été récoltés.

CONDITIONS DU MARCHÉ

Dès que le manque à produire devint évident en Australie, au Canada et aux États-Unis, c'est-à-dire dès la fin de l'été, les prix commencèrent à monter de façon spectaculaire en Amérique du Nord. Au même moment, les producteurs de pays habituellement considérés comme des exportateurs « secondaires » engrangeaient une récolte très abondante. Cette situation expliquait l'important écart de prix qui se creusait bientôt entre blés de qualité supérieure d'Amérique du Nord et blés de moindre qualité d'autres origines. Il s'ensuivait que nombre d'acheteurs sur le marché international s'approvisionnaient en mélanges comportant une proportion plus importante de blés de qualité inférieure. La baisse des prix s'accentuait dès lors que l'Union européenne décidait de reprendre ses subventions aux exportations pour compenser les bas prix pratiqués par la Russie et l'Ukraine. Début 2003, le dollar US commençait à perdre rapidement de la valeur par rapport aux autres devises, y compris le dollar CA, ce qui entamait encore plus la valeur de nos exportations. La combinaison de ces facteurs entraînait bientôt une spectaculaire chute des cours à terme du blé et autres matières premières. Entre octobre 2002 et juin 2003, les cours à terme du blé à Minneapolis en dollars CA enregistraient une baisse de 135 dollars par tonne.

STRATÉGIE DE LA CCB

La CCB vend sans interruption tout au long de l'année, non seulement pour répondre aux habitudes de ses clients, mais aussi pour convenablement gérer les risques de fluctuation des prix auxquels font face les producteurs. Il serait imprudent d'arrêter les prix du grain pour l'année quand il y a des chances que les prix continuent

de monter. À l'automne 1995 par exemple, les prix se situaient à des niveaux similaires aux prix pratiqués en octobre 2002. Ces prix entamaient alors une progression qui permettait vers la fin du printemps 1996 d'obtenir au comptant jusqu'à 7,00 dollars US par boisseau. Étant donné que les marchés du grain sont aussi imprévisibles que le temps, la CCB dispose d'un système prudent de gestion du risque. Élément critique de ce système : la commercialisation par étapes de la récolte. Ce système garantit que le produit des comptes de mise en commun traduira jusqu'à un certain point toute reprise des prix qui se produirait ultérieurement, indépendamment de ce qui se produit sur les marchés.

Au cours de la campagne 2000-2001, la CCB introduisait une gamme d'Options de paiement aux producteurs, dont le paiement sur base qui permet à un producteur de bloquer un prix de son propre chef au cas où la gestion du risque associée aux comptes de mise en commun ne répondrait pas à ses besoins.

La CCB doit savoir, comme le producteur, ce qu'elle aura à écouler avant de s'engager auprès de ses clients. Quand le volume de la récolte est moindre et que les moissons sont en retard comme c'était le cas en 2002-2003, il s'agit d'être prudent dans ses engagements à l'automne tant du point de vue des quantités que des prix.

En 2002-2003 par conséquent, compte tenu de la médiocrité des grades et des maigres rendements, la CCB dut se montrer extrêmement prudente dans ses engagements pour approvisionner ses clients les plus réguliers, ceux qui sont prêts à payer le prix fort.

LIVRAISONS

Les opportunités de livraisons étaient variables, selon le grade et la classe. La CCB réceptionnait l'intégralité des tonnages engagés à contrat de série A et B. Dès octobre 2002, la moitié du tonnage de blé roux de printemps de l'Ouest canadien (CWRS) engagé à contrat de série A avait déjà été réquisitionnée au système d'acheminement et de commercialisation. En ce qui concerne les pourcentages des autres classes de blé réceptionné avant le 31 décembre 2002, la fourchette était la suivante : 25 pour cent du blé roux de printemps Canada Prairie (CPRS) et 25 pour cent du blé de force de l'Ouest canadien (CWES); 50 pour cent des tonnages de blé tendre blanc de printemps de l'Ouest canadien (CWSWS) et 75 pour cent du tonnage de blé roux d'hiver de l'Ouest canadien (CWRW).

En série C, ce sont les blés CWRS n° 1 et n° 2 qui étaient réceptionnés dans leur intégralité, la CCB s'interrogeant encore (début juin) sur les prix que pourraient générer les autres grades et classes de blé et comment ces prix se traduiraient au niveau des comptes de mise en commun. En tout, ce sont 98 pour cent des tonnages de blé engagés à contrat de série A, B et C qui étaient réceptionnés.

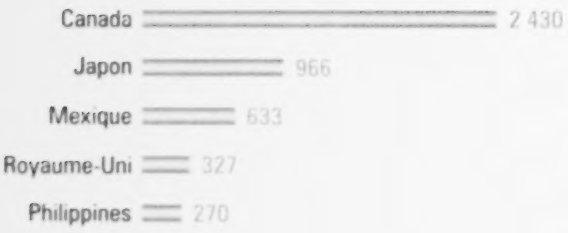
RESULTATS

Une fois de plus, c'est le marché canadien qui représentait notre principal client. Sur 2002-2003, le secteur de la transformation du grain au Canada achetait 2,43 millions de tonnes contre 2,33 millions au cours des deux exercices précédents.

Le Japon achetait près de un million de tonnes de blé canadien. Le Mexique se situait en troisième place parmi les acheteurs de blé des Prairies avec 633 000 tonnes. Au quatrième rang venait le Royaume-Uni et puis les Philippines, en cinquième position, ces deux acheteurs se procurant chacun 300 000 tonnes environ de grain canadien. Notre accès au marché américain, qui avait absorbé plus de un million de tonnes l'exercice précédent, se trouvait diminué à partir de mars du fait de l'imposition de droits sur les importations. Signalons toutefois que les moindres quantités de blé de qualité supérieure expliquaient davantage la baisse en 2002-2003 de nos exportations vers les États-Unis que l'imposition de ces droits.

PRINCIPAUX ACHETEURS DE BLÉ

(en milliers de tonnes) 2002-2003



Le compte blé se soldait par des produits qui dépassaient légèrement les 2 milliards de dollars, et ce malgré la baisse quantitative et qualitative qu'entraînaient les mauvaises conditions de croissance des cultures. En dépit d'une qualité moindre de la récolte 2002-2003, les produits par tonne étaient de 13,46 dollars ou six pour cent plus élevés que l'année précédente, ceci en raison de plus faibles réserves de blé dans le monde. S'agissant du produit des ventes de blé par grade, la tonne de blé CWRS n° 1 se vendait 230,63 dollars et la tonne de blé CWRS n° 2, 223,03 dollars, soit une augmentation de 13 pour cent par rapport aux prix obtenus en 2001-2002.

COÛTS DIRECTS

Les coûts directs augmentaient de 4,29 dollars par tonne pour un total de 24,02 dollars par tonne, principalement en raison des hausses des frais de transport, d'entreposage, du financement et d'autres coûts directs.

Bien que les frais du transport maritime enregistrent une baisse générale dans la mesure où ce sont de moindres tonnages qui étaient expédiés des ports de la côte Est, l'augmentation du pourcentage au compte de mise en commun des exportations par la côte Est entraînait une augmentation du montant des coûts directs par tonne.

La baisse modérée des frais totaux d'entreposage durant une campagne où les recettes du compte de mise en commun étaient nettement moindres est révélatrice du fait qu'indépendamment du volume au compte, il convient de maintenir un certain tonnage de grain dans le système pour pouvoir répondre à nos engagements de ventes. Le résultat, c'est que si les frais d'entreposage restent relativement constants, le tarif par tonne semblera excessif à cause du volume réduit des recettes du compte de mise en commun.

Les frais financiers montrent une légère augmentation, principalement en raison d'une augmentation régulière d'une année sur l'autre du paiement initial du blé sur la base duquel est basé le financement.

Les autres coûts directs augmentaient en raison d'un certain nombre d'annulations de contrats de vente durant la campagne 2002-2003. À mesure que les cultures se détérioraient durant l'été 2002, il paraissait de plus en plus probable que la CCB ne disposerait pas des quantités suffisantes de blé de qualité supérieure pour approvisionner ses meilleurs clients. L'incapacité par la CCB à approvisionner ces clients de longue date aurait signifié un préjudice grave et potentiellement irréparable à ces relations commerciales de la plus grande importance. Pour s'assurer de pouvoir répondre à la demande de ces clients, on a décidé d'annuler un certain nombre de contrats de vente et d'engager les frais d'annulation de ces contrats.

AUTRES PRODUITS

Les autres produits augmentaient de 1,79 dollar pour atteindre 11,26 dollars par tonne, ce qui s'explique par une augmentation du montant récupéré à titre du facteur d'ajustement du fret (FAF). Ce facteur concerne essentiellement les livraisons de producteurs situés le plus à l'est de la zone de collecte. Pour la plupart, ces régions n'étaient pas aussi affectées par la sécheresse que les zones plus à l'ouest. Si donc le montant total des sommes récupérées au titre du FAF n'indique qu'une légère baisse, le montant par tonne enregistre une hausse à cause de la diminution globale du tonnage au compte blé.

DISTRIBUTION DES BÉNÉFICES

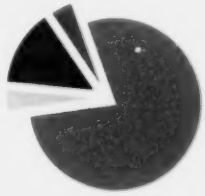
Par rapport à l'an passé, la moyenne du produit des ventes enregistre une hausse de 4 pour cent ou 8,87 dollars par tonne pour se situer à 226,41 dollars par tonne sur 2002-2003. Le versement du paiement initial et d'un ajustement représentait un paiement de 236,27 dollars par tonne, d'où le déficit au compte blé. Le gouvernement fédéral éponge le manque à gagner au compte blé en vertu de sa garantie à l'égard du paiement initial et du paiement de l'ajustement. Le rappel des circonstances qui menaient à un déficit au compte blé en 2002-2003 se trouve aux pages 35 et 36.

Les Options de paiement aux producteurs comme le Contrat à prix fixe ou le Contrat sur base existent indépendamment des comptes de mise en commun et par conséquent n'ont aucun impact sur les résultats aux comptes. Les Options de paiement aux producteurs représentaient un peu plus de 8,6 millions de dollars prélevés sur le compte blé pour couvrir les engagements en grades et classes spécifiques de blé à contrat à prix fixe ou sur base. L'option de paiement permettait alors de verser au producteur le prix respectivement contracté aux termes de ces contrats.

Compte de mise en commun - blé dur

	2002-2003	2001-2002
Livraisons (tonnes)	3 803 596	3 246 369
Produits	**278,89 $**	287,50 $
Coûts directs	**26,16**	32,64
Produits d'exploitation nets	**252,73**	254,86
Autres produits	**1,89**	5,58
Intérêts créditeurs nets	**2,24**	3,68
Frais administratifs	**(4,03)**	(2,68)
Organismes de l'industrie du grain	**(0,13)**	(0,08)
Bénéfices distribuables	**252,70 $**	261,36 $

BÉNÉFICES DISTRIBUÉS AUX AGRICULTEURS
Blé dur – 2002-2003



- 78% Acomptes
- 4% Paiements d'ajustement
- 14% Paiements intermédiaires
- 4% Paiements finaux

RÉCOLTE

Si les régions à blé dur de l'Ouest canadien étaient bien elles aussi touchées par la sécheresse, elles l'étaient moins que d'autres régions des Prairies. Les régions au sud de la Transcanadienne en Alberta et en Saskatchewan obtenaient pratiquement le volume habituel de précipitations durant la période de croissance des cultures. En 2002-2003, ce sont un peu plus de six millions d'acres qui étaient cultivés en blé dur, soit une hausse de 15 pour cent par rapport à l'année précédente. La production de blé dur atteignait 3,9 millions de tonnes. Même si ce chiffre est inférieur à la moyenne sur cinq ans de 4,7 millions de tonnes, ce chiffre est supérieur aux trois millions de tonnes obtenus en 2001-2002. Comme c'était le cas pour les blés de printemps, le blé dur se ressentait de l'humidité excessive à l'automne 2002, qui réduisait le grade du grain. Alors qu'habituellement 56 pour cent de la récolte de blé dur atteint les grades 1 et 2, ce pourcentage chutait à 26 pour cent en 2002-2003.

CONDITIONS DU MARCHÉ

La production totale de blé dur dans le monde en 2002-2003 atteignait 33,2 millions de tonnes, soit une nette hausse par rapport aux 31 millions de tonnes récoltées l'année précédente. La production était en hausse au Canada et dans les pays de l'Union européenne (UE). Dans l'UE, l'augmentation était de deux millions de tonnes. Cette augmentation de la production était partiellement contrebalancée par une hausse de la demande, surtout dans les pays d'Afrique du Nord. Les acheteurs de ces régions achetaient 3,5 millions de tonnes de blé dur en 2002-2003, soit 400 000 tonnes de plus qu'en 2001-2002. En revanche, la demande était moins forte sur le marché américain, les acheteurs limitant leurs achats en raison de la qualité moindre de la récolte. Le volume des échanges de blé dur dans le monde diminuait pour passer de 7,3 millions de tonnes par an en moyenne à 6,6 millions sur 2002-2003.

STRATÉGIE

Nous abordions la campagne de commercialisation 2002-2003 avec des stocks relativement maigres : un peu plus de 1,5 million de tonnes. Ces maigres stocks et la production moins abondante que d'habitude nous laissaient dans une situation où nous avions beaucoup moins de blé dur à vendre que les autres années.

Comme pour le blé meunier, nous devions faire en sorte que nos meilleurs clients – ceux qui s'approvisionnent en blé de qualité et sont prêts à payer « le prix fort » – soient servis, même en situation de maigres réserves, surtout en termes de blé dur de grade n° 1, ou n° 2. La CCB réussit néanmoins à écouler pour le compte des producteurs d'importantes quantités de blé dur n° 3 et n° 4.

LIVRAISONS

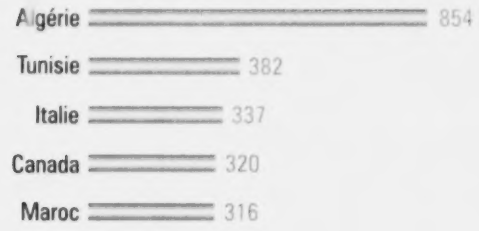
À l'automne 2002, la CCB annonçait qu'elle prendrait l'intégralité du blé dur à contrat de série A, B et C. C'est 75 pour cent du tonnage à contrat de blé dur ambré de l'Ouest canadien (CWAD) n° 1 en série A qui était appelé à livraison le 31 décembre 2002; les autres grades n'étaient pas sollicités si rapidement : 50 pour cent du blé CWAD n° 2, n° 3 et n° 4 faisaient l'objet d'appels de livraisons en vertu de contrats de série A avant la fin 2002, tandis que le blé dur n° 5 n'était pas appelé à livraison avant 2003. Les reports de stocks n'augmentaient que légèrement, à 1,7 million de tonnes.

RÉSULTATS

L'Algérie avec 854 000 tonnes restait le principal acheteur de blé dur canadien. Venaient ensuite la Tunisie et l'Italie avec 382 000 tonnes et 337 000 tonnes respectivement. Le marché canadien se situait à la quatrième place avec 320 000 tonnes vendues aux transformateurs nationaux. Le Maroc, qui s'était hissé au troisième rang des acheteurs de blé dur canadien sur la campagne 2001-2002, descendait à la cinquième place avec 316 000 tonnes.

En tout, le compte blé dur distribuait plus de un milliard de dollars à la vente de 3,8 millions de tonnes. Bien que le volume des livraisons de producteurs ait été supérieur de près de 600 000 tonnes au volume de livraisons de l'année précédente, le grade moindre engendré par les précipitations excessives durant la récolte se traduisait par une baisse des produits moyens de trois pour cent ou 8,61 dollars par tonne, qui s'établissaient à 278,89 dollars. Ceci dit, sur la base du produit par grade, le produit de la vente des blés durs n° 1 et n° 2 se traduisait par une hausse d'entre 9 et 14 pour cent par tonne par rapport à 2001-2002.

PRINCIPAUX ACHETEURS DE BLÉ DUR
(en milliers de tonnes) 2002-2003



COÛTS DIRECTS

Les coûts directs diminuaient de 6,48 dollars par tonne pour se situer à 26,16 dollars par tonne en raison principalement d'une baisse des frais de transport et d'ajustements des stocks, bien que ces gains aient été compromis par la hausse des frais de manutention aux silos terminaux.

En ce qui concerne ses ventes vers les États-Unis, la CCB s'acquitte habituellement des frais du transport ferroviaire qu'elle récupère ensuite par un produit plus élevé du prix de vente. La chute importante des ventes aux États-Unis sur 2002-2003 en raison du grade moindre de la récolte et des recours douaniers imposés par les États-Unis entraînait une baisse correspondante des frais de transport ferroviaire à destination des États-Unis. Cette situation était quelque peu compensée par la hausse des frais de transport sur le Saint-Laurent dans la mesure où un certain nombre de ces ventes à destination des États-Unis étaient acheminées par la côte Est. Ce mouvement accru de grain par la côte Est explique aussi la hausse des frais de transbordement figurant au poste des frais de manutention aux silos terminaux.

Sur 2002-2003, nous avons assisté à un volume important de déclassements des stocks de blé dur. Le report des stocks 2001-2002 consistait essentiellement en blé dur CWAD n° 1 et n° 2, dont la majeure partie fut mélangée à du blé dur de la nouvelle récolte 2002-2003 au grade moyen inférieur, de façon à assurer un grade minimum CWAD n° 3. Le produit total des ventes au compte blé dur pour 2002-2003 était inférieur à celui de l'année précédente en raison d'un grade de grain de la nouvelle récolte inférieur à ce qu'avaient communiqué les agents de la CCB et sur lequel la CCB avait procédé à un paiement d'ajustement, à un paiement intermédiaire et au paiement final. Ces pertes ne sont qu'en partie compensées par le fait que les compagnies de grains ne se voient rembourser que du grain de qualité inférieure alors qu'elles avaient versé au producteur le prix du grade plus élevé communiqué initialement.

AUTRES PRODUITS

La baisse du volume des ventes de blé dur aux États-Unis entraînait une baisse des autres produits. L'une des principales composantes des autres produits est la récupération par les agents de la CCB du transport déduit des bons au comptant quand le grain a été expédié ailleurs qu'en silo terminal. Habituellement, les volumes de blé dur vendus aux États-Unis sont importants et par conséquent ne sont pas acheminés par chemin de fer vers un silo terminal, ce qui signifie de substantiels remboursements. Avec la baisse des ventes vers les États-Unis, un volume plus important de blé dur devait être acheminé vers des silos terminaux où ces remboursements ne sont pas applicables.

BÉNÉFICES DISTRIBUABLES

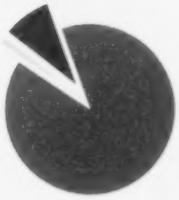
Le produit moyen des ventes disponible aux fins de distribution diminuait de 3 pour cent ou 8,66 dollars par tonne pour se situer à 252,70 dollars. Sur les sommes distribuées aux participants au compte, 82 pour cent étaient distribuées dès le 27 novembre 2002 sous forme du paiement initial et d'un ajustement. Un paiement intermédiaire représentant 14 pour cent ou 34,80 dollars par tonne de plus était versé aux producteurs le 3 octobre 2003.

S'agissant des livraisons effectuées dans le cadre d'un Contrat à prix fixe, le compte de mise en commun assurait le déboursement de 459 469 dollars à titre de produit final de la vente des grades spécifiques livrés au compte blé dur dans le cadre de ce programme. Le programme d'options de paiement assurait par la suite le versement aux producteurs du paiement proportionnel en fonction du prix convenu au programme.

Compte de mise en commun - orge fourragère

	2002-2003	2001-2002
Livraisons (en tonnes)	39 698	54 373
Produits (par tonne)	**168,28 $**	162,86 $
Coûts directs	**16,90**	2,53
Produits d'exploitation nets	**151,38**	160,33
Autres produits	**6,35**	7,34
Intérêts créditeurs nets	**137,70**	145,54
Frais administratifs	**(4,03)**	(2,69)
Organismes de l'industrie du grain	**(0,13)**	(0,08)
Bénéfices distribuables	**291,27**	310,44
Virement au fonds de prévoyance	**127,89**	130,85
Bénéfices distribués aux participants du compte de mise en commun	**163,38 $**	179,59 $

BÉNÉFICES DISTRIBUÉS AUX AGRICULTEURS
Orge fourragère – 2002-2003



- 90% Acomptes
- 1% Paiements d'ajustement
- 9% Paiements finaux

RÉCOLTE

La production moyenne sur cinq ans d'orge fourragère dans l'Ouest canadien est de 11,8 millions de tonnes. Sur 2002-2003, cette production était diminuée quasiment de moitié en raison de la sécheresse, à 6,4 millions de tonnes. La récolte 2002 constituait la récolte la moins abondante depuis 1968. En 2002, les producteurs avaient emblavé 11,8 millions d'acres en orge, soit 10 pour cent de plus que l'année précédente. Or les conditions météorologiques compromettaient non seulement le rendement à l'hectare de la récolte, mais la qualité aussi. L'humidité à l'automne diminuait le poids spécifique par boisseau et causait la germination du grain en même temps que sa décoloration. Une partie des orges fourragères n'était pas récoltée avant le printemps 2003.

CONDITIONS DU MARCHÉ

La filière animale au Canada consomme tous les ans près de neuf millions de tonnes d'orge fourragère. La récolte totale d'orge au Canada s'étant révélée nettement inférieure au volume de la consommation animale au Canada, il était clair que la loi de l'offre et de la demande allait faire en sorte que les prix de l'orge fourragère allaient augmenter. Le taux élevé d'importations de maïs américain limitait toutefois cette augmentation des prix de l'orge fourragère. Sur 2002-2003, 2,5 millions de tonnes de maïs américain entraient sur le marché de l'Ouest canadien, contre une moyenne quinquennale de 600 000 tonnes. L'annonce le 20 mai 2003 d'un cas de vache folle ou encéphalopathie bovine spongiforme (EBS) dans l'Ouest canadien entraînait une chute des cours de l'orge fourragère à mesure que les parcs d'engraissement réduisaient leur demande suite à la fermeture des marchés d'exportation. Le redressement du dollar CA par rapport à la monnaie américaine entraînait également une baisse des revenus de l'orge fourragère. Entre-temps, les marchés internationaux connaissaient une forte activité associée au volume impressionnant des exportations des « exportateurs secondaires » : Russie, Ukraine, pays de l'Europe de l'Est et Chine, qui en exportaient 14,5 millions de tonnes. C'est pourquoi, en dépit de développements qui se mirent à peser sur les prix de l'orge fourragère au Canada à mesure que progressait la campagne, les cours de l'orge fourragère restaient en 2002-2003 généralement plus attrayants au Canada que sur le reste des marchés internationaux.

STRATÉGIE

Les prix élevés de l'orge fourragère au Canada incitaient les producteurs à vendre sur le marché intérieur plutôt que par l'intermédiaire de la CCB sur les marchés étrangers. Il convenait donc de commercialiser ce petit tonnage dans les meilleures conditions pour en obtenir les meilleurs résultats.

LIVRAISONS

La CCB réceptionnait la totalité de l'orge fourragère que lui livraient les producteurs et qui était engagée à contrat. Au début de la campagne 2002-2003, la CCB offrait un Contrat de livraison garantie. Les producteurs livraient en tout 39 698 tonnes d'orge.

RÉSULTATS

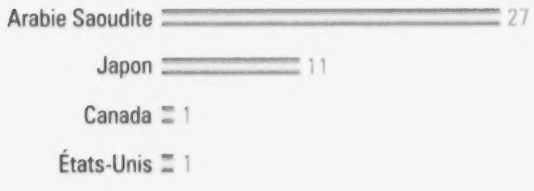
Il s'est vendu très peu d'orge durant cette campagne. Étant donné que l'essentiel des livraisons s'effectuait tard en saison, les exportations ne commençaient vraiment qu'en fin d'exercice. C'est l'Arabie saoudite qui absorbait l'essentiel des exportations d'orge fourragère : près de 27 000 tonnes. Le Japon en achetait 11 300 tonnes. Le reste était écoulé sur les marchés canadien et américain. Le volume au compte

de mise en commun en 2002-2003 était nettement inférieur à la moyenne sur cinq ans, soit 344 00 tonnes.

Compte tenu du volume réduit au compte orge fourragère, les producteurs ne touchaient qu'une portion des intérêts créditeurs nets. Cette mesure était prise pour éviter que le compte orge fourragère ne soit faussé. Le restant des intérêts créditeurs était versé à un fonds de prévoyance, comme l'année précédente.

Les ventes d'orge sur la campagne représentaient 6,7 millions de dollars, ou 168,28 dollars par tonne sur 39 698 tonnes livrées, contre 162,86 dollars sur la campagne 2001-2002.

PRINCIPAUX ACHETEURS D'ORGE FOURRAGÈRE
(en milliers de tonnes) 2002-2003



COÛTS DIRECTS

Les faibles tonnages au compte de mise en commun durant les deux dernières années expliquent en partie la volatilité du tarif par tonne. Dans ce sens, signalons le relèvement des coûts directs, qui augmentent de 14,37 dollars pour se situer à 16,90 dollars, relèvement attribuable à la diminution du nombre de réajustements des déficits de stocks et à l'augmentation des frais de manutention aux silos terminaux que compensait toutefois une diminution des frais d'entreposage.

Durant l'exercice précédent, à la suite de contrôles, il s'était produit plusieurs substantiels réajustements des déficits de stocks. Les compagnies de grains sont tenues de rembourser les déficits de stocks, ce qui constitue des produits supplémentaires au compte de mise en commun.

L'augmentation des frais de manutention aux silos terminaux est attribuable au fait qu'une proportion plus importante du tonnage au compte était vendue FOB à des clients étrangers. Dans ce sens, le compte subissait de plus gros frais de transbordement et de débardage, lesquels étaient malgré tout compensés par des produits plus élevés.

Bien que l'ensemble des frais d'entreposage soient restés relativement stables au pays, les frais d'entreposage en silos terminaux sont nettement plus bas en raison du volume restreint de reports de stocks durant l'année. Étant donné que les livraisons et les occasions d'exportations ne se matérialisaient qu'en fin d'exercice, les ventes durant l'année étaient principalement des ventes nationales et c'est un tonnage restreint d'orge qui était acheminé en position d'exportation.

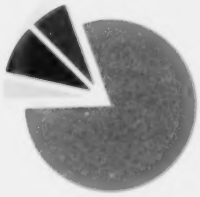
BÉNÉFICES DISTRIBUABLES

Le produit moyen au compte d'orge fourragère disponible aux fins de distribution atteignait 291,27 dollars par tonne, ce produit comprenant des intérêts créditeurs nets supérieurs à 137 dollars par tonne, accumulés principalement sur des ventes à crédit réalisées lors d'exercices antérieurs. Les producteurs touchaient en moyenne 163,38 dollars par tonne au compte orge fourragère. La CCB avait assuré le paiement de 91 pour cent de ce montant sous forme de paiement initial et d'un ajustement le 27 novembre 2002. Un peu plus de 5 millions de dollars en intérêts créditeurs nets étaient versés au fonds de prévoyance.

Compte de mise en commun - orge de premier choix

	2002-2003	2001-2002
Livraisons (en tonnes)	891 433	2 205 058
Produits (par tonne)	**219,70 $**	196,50 $
Coûts directs	**10,82**	6,98
Produits d'exploitation nets	**208,88**	189,52
Autres produits	**30,66**	19,78
Intérêts créditeurs nets	**1,52**	0,92
Frais administratifs	**(4,03)**	(2,67)
Organismes de l'industrie du grain	**(0,25)**	(0,13)
Bénéfices distribuables	**236,78 $**	207,42 $

BÉNÉFICES DISTRIBUÉS AUX AGRICULTEURS
Orge de premier choix – 2002-03



- 80% Acomptes
- 4% Paiements d'ajustement
- 9% Paiements intermédiaires
- 7% Paiements finaux

RÉCOLTE

Les emblavures en orge enregistraient en 2002 une hausse de 10 pour cent par rapport à l'année précédente. Sur 2002-2003, 11,8 millions d'acres étaient plantés en orge, contre 10,8 millions d'acres en orge sur 2001-2002. Sur cette surface, 73,4 pour cent était consacrée aux orges admissibles à leur sélection par des brasseurs.

En raison de la sécheresse qui affectait plusieurs des principales régions à orge de brasserie de l'Ouest canadien, la production totale était inférieure de 3 millions de tonnes au tonnage obtenu l'année précédente et ne dépassait qu'à peine la moitié de la moyenne sur 5 ans, soit 11,8 millions de tonnes. La qualité de la récolte était aussi source d'inquiétudes dans la mesure où des gels précoces et les conditions de pluie durant la récolte après un été sec cumulaient leurs effets délétères sur la récolte : incidences de moisissures, de germination, de décoloration, de grains rabougris ou n'ayant pas atteint la maturité. Ces facteurs expliquent le tonnage extrêmement réduit d'orge de brasserie admissible.

CONDITIONS DU MARCHÉ

À cause des prix élevés de l'orge fourragère au Canada en début de campagne, il était relativement difficile d'obtenir quelque tonnage que ce soit d'orge de brasserie. Les prix sur les marchés internationaux ne traduisaient que sur le tard les maigres récoltes au Canada et en Australie (l'Australie ne produisait que 3,3 millions de tonnes contre 8,4 millions l'année précédente), puisque les importants reports de stocks australiens pesaient sur ces marchés. La demande se trouvait elle aussi réduite dès lors que les consommateurs en Chine ont décidé de réduire leurs achats de bière après le déclenchement de l'épidémie de SRAS.

STRATÉGIE

La CCB maintenait d'étroits rapports avec les malteurs canadiens pour satisfaire leurs besoins. Au début de l'automne, la CCB instituait une Option de paiement anticipé assurant au producteur 95 pour cent du montant des Perspectives de rendement (PDR) de septembre de façon à identifier et localiser autant d'orge de brasserie que possible. Ce programme assurait au producteur le paiement de 230,85 dollars par tonne de grain rendu Vancouver ou Saint-Laurent pour l'orge à deux rangs Extra spéciale et de 211,85 dollars pour l'orge à six rangs.

Le volume des exportations régressait dans l'ensemble à cause du manque de disponibilités et des inquiétudes quant à la compatibilité de ces orges aux fins de brasserie.

LIVRAISONS

Les livraisons d'orge à deux et six rangs se déroulaient de façon régulière tout au long de la campagne. La baisse de la production à cause de la sécheresse, le déclassement de la récolte à cause des pluies au moment de la moisson et les besoins du secteur de l'alimentation animale au Canada contribuaient à sensiblement réduire le tonnage d'orge de brasserie. Ce tonnage s'élevait à 891 433 tonnes, contre 2,2 millions de tonnes en 2001-2002.

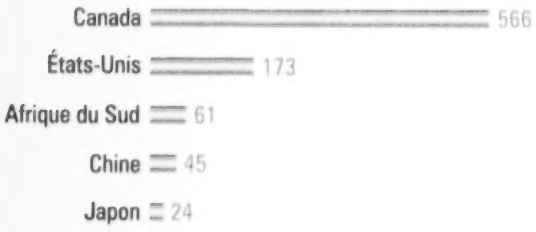
RÉSULTATS

Le principal client d'orge de brasserie de la CCB en 2002-2003 était le secteur de la brasserie canadienne. Ce secteur achetait 566 000 tonnes d'orge, soit la moitié pratiquement de ce que ce secteur s'était procuré l'année précédente en provenance de l'Ouest canadien : 1,15 million de tonnes. Les États-Unis conservaient

leur rang de principal acheteur étranger d'orge de brasserie des Prairies. Mais leurs achats diminuaient sensiblement par rapport à l'année précédente : 173 000 tonnes contre 452 000 tonnes en 2001-2002. Venaient ensuite l'Afrique du Sud, la Chine et le Japon. La Chine, qui avait acheté 400 000 tonnes d'orge de brasserie en 2001-2002, n'en achetait plus que 45 000 tonnes en 2002-2003.

Avec un peu plus de 891 000 tonnes livrées en 2002-2003, le compte de mise en commun générait 196 millions de dollars, ce qui équivaut à 219,70 dollars par tonne ou 23 dollars de plus (12 pour cent) que l'an dernier.

PRINCIPAUX ACHETEURS D'ORGE DE PREMIER CHOIX
(en milliers de tonnes) 2002-2003



COÛTS DIRECTS

Les coûts directs augmentaient de 3,84 dollars pour atteindre 10,82 dollars par tonne, et ce en raison d'augmentations des frais d'entreposage, du rachat de grain et d'autres coûts directs, que compensait une baisse des frais de transport.

Les frais d'entreposage enregistraient une baisse à cause de la nette diminution des volumes. Mais le tarif par tonne enregistre une hausse dans la mesure où les stocks, ayant été livrés tôt en campagne, restaient en silo plus longtemps.

Le rachat de grain se rapporte aux excédents importants signalés sur 2002-2003 par les compagnies de grains. Ces excédents étaient progressivement acquis par la CCB au montant du paiement initial.

Les autres coûts directs augmentaient à cause du nombre de bons au comptant de la campagne 2001-2002 remis après la clôture de l'exercice précédent et que la CCB se doit de racheter en vertu de ses engagements contractuels. Ces bons sont passés en charges sur la base du produit final sur 2001-2002 des grades obtenus. La maigre récolte explique cependant la baisse des frais de sélection, qui compense en partie l'augmentation des autres coûts directs.

Les frais de transport accusent une baisse sensible par rapport à 2001-2002 dans la mesure où, sur 2001-2002, la CCB assurait un certain nombre de ventes en coût et fret et par conséquent engageait les coûts du transport maritime. Ces coûts étaient récupérés par des produits plus élevés de ces ventes.

AUTRES PRODUITS

L'augmentation des autres produits par tonne est attribuable principalement au remboursement de la déduction au transport ferroviaire des ventes de grain qui ne passent pas par un silo terminal. Bien que le total des autres produits soit moindre, la valeur par tonne est plus élevée en raison d'un nombre supérieur de ventes ne passant pas par un silo terminal par rapport à 2001-2002.

BÉNÉFICES DISTRIBUABLES

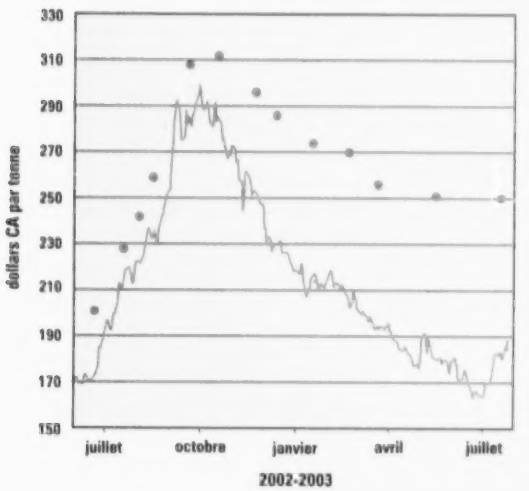
La moyenne des bénéfices distribuables au compte orge de brasserie enregistre une augmentation de 14 pour cent ou 29,36 dollars, pour se situer à 236,78 dollars par tonne. Quatre-vingt-quatre pour cent de ce qui revenait aux producteurs leur était versé le 27 novembre 2002 sous forme de paiement initial et d'un ajustement. Neuf pour cent de plus était versé le 3 octobre 2003 aux producteurs sous forme de paiement intermédiaire. Ces pourcentages ne tiennent pas compte des paiements anticipés programmés effectués par les malteurs sur 2002-2003.

Le déficit au compte blé

Le déficit sur 2002-2003 de 85,4 millions de dollars au compte blé s'explique par la rencontre de plusieurs facteurs extraordinaires, dont le détail se trouve ci-dessous.

LA RÉCOLTE 2002

La CCB abordait la campagne 2002-2003 avec peu de blé en stock – 5 millions de tonnes contre une moyenne sur 10 ans de 5,7 millions de tonnes. Il était évident qu'en fonction de ces stocks et d'une récolte diminuée de moitié à l'été 2002, la CCB disposerait de beaucoup moins de blé à vendre. La sécheresse sévissait aussi aux États-Unis et en Australie; des inondations ravageaient le nord de l'Europe. Ces conditions défavorables dans plusieurs pays exportateurs de blé entraînaient une forte hausse des prix durant l'été, comme le montre le graphe ci-dessous.



RYTHME DES VENTES EN DÉBUT DE CAMPAGNE

Durant l'été 2002, la CCB vendait comme d'habitude pour répondre aux besoins de ses clients et parce qu'il est important, bon an mal an, d'étaler ses ventes de façon à en obtenir les meilleurs prix. La CCB vendait avec prudence et parcimonie, compte tenu de la détérioration des cultures durant l'été (hausse des prix) et parce que les moissons de 2002 n'avaient pas encore commencé. Rappelons qu'un pourcentage non négligeable des ventes effectuées à l'automne portaient sur du grain de la récolte précédente, la nouvelle récolte n'étant habituellement pas disponible avant septembre ou octobre. Ces ventes étaient comptabilisées au compte blé 2001-2002.

LA MOISSON 2002

À l'automne 2002, les Prairies obtenaient les pluies tant attendues, mais elles causaient d'importants retards dans les moissons et causaient une grave détérioration des cultures. Nombreux étaient les producteurs qui en décembre n'avaient toujours pas fini leurs moissons; dans certains cas, les producteurs devaient attendre jusqu'au mois de mai suivant pour récolter. Alors que la moyenne des tonnages de blé CWRS obtenant les grades n° 1 et n° 2 se situe à 65 pour cent, ce pourcentage n'était que de 37 pour cent en 2002. La quantité totale de blé se qualifiant pour ces grades supérieurs ne dépassait pas 3,2 millions de tonnes, soit le volume le plus bas jamais enregistré.

INSCRIPTIONS À CONTRAT

Quand à la fin de septembre, les prix du blé atteignaient des records, la CCB n'avait pas une idée précise des quantités ni de la qualité du blé qu'elle aurait à vendre. Cette situation était aggravée du fait que la récolte était si réduite et que par conséquent la marge d'erreur était limitée. Les producteurs hésitaient à s'inscrire à contrat avec la CCB, ne sachant pas ce qu'ils pourraient obtenir de leurs champs, s'ils devaient même en retirer quoi que ce soit. La date limite d'inscription en contrat de série A était reportée au 15 novembre pour permettre aux producteurs de rentrer leur récolte. Cette mesure était insuffisante, puisque des producteurs s'inscrivaient encore au mois de décembre.

LA CCB SE DISTANCIE DES MARCHÉS

La CCB restreignait ses ventes de blé dès la fin août et durant le mois de septembre 2002. La CCB s'inquiétait en effet de ce qu'elle ne disposerait pas des quantités suffisantes de grain de qualité pour répondre aux besoins des meilleurs clients de l'Ouest canadien. Les ventes continuaient sur ces marchés, mais la CCB, ne pouvant se permettre de s'engager au-delà de ses disponibilités envers ses meilleurs clients pour les décevoir ultérieurement, interrompait son service sur d'autres débouchés. L'inquiétude était telle que la CCB décidait d'approcher ses clients pour leur demander de considérer du blé de grade inférieur ou de repousser leurs achats des grades supérieurs de blé, CWRS n° 1 et n° 2. La CCB rachetait un certain nombre de contrats de façon à disposer de ce grain sur les marchés plus lucratifs et pour solidifier des relations commerciales établies de longue date avec ses principaux clients.

LES EXPORTATEURS « SECONDAIRES »

Les prix commençaient à redescendre vers le début du mois d'octobre. La cause en était les abondantes récoltes commercialisées par les pays de l'ex-Union soviétique : Russie, Ukraine, Kazakhstan ou « exportateurs secondaires ». Tout le monde savait que la récolte avait été abondante dans ces pays. Mais parce qu'il s'agissait essentiellement de blés de qualité inférieure et parce que ces pays n'avaient pas été présents sur les marchés les années précédentes, les marchés furent pris au dépourvu quand il s'avéra combien ces « exportateurs secondaires » avaient pu vendre, surtout à des clients habituellement acheteurs de blés de qualité supérieure. En pratiquant des prix inférieurs de 100 dollars US par tonne aux prix pratiqués en Amérique du Nord, ces pays pouvaient se partager une part nettement plus importante du marché que quiconque, y compris la CCB, pouvait s'y attendre : environ 39 pour cent du marché en 2002-2003. En réaction à cette situation, l'Union européenne rétablissait ses subventions aux exportations de grain. Le résultat, c'est qu'en 2002-2003, 60 pour cent du volume des échanges de blé dans le monde se vendaient moins de 110 dollars US par tonne.

RÉACTIONS DES CLIENTS

Les prix continuaient leur dégringolade en novembre et décembre. À cette date, les moissons dans l'Ouest canadien s'achevaient et la CCB pouvait enfin se faire une idée de ce qu'elle aurait à vendre. Mais il s'avérait dans les circonstances très difficile d'obtenir des prix raisonnables. Les acheteurs continuaient à utiliser des mélanges comportant un pourcentage toujours plus élevé de blés en provenance des « exportateurs secondaires ». Les acheteurs voyant que les prix continuaient de baisser n'achetaient que pour répondre à des besoins immédiats ou bien s'étaient approvisionnés préalablement pour répondre à leurs besoins.

APERÇU GLOBAL SUR LE MARCHÉ DU BLÉ

Ayant culminé début octobre à 189,32 dollars US par tonne, les cours à terme sur le marché de Minneapolis chutaient de façon régulière pour atteindre leur point le plus bas le 27 juin 2003 à 121,35 dollars US. Outre le fait que les blés de qualité inférieure étaient en quantités abondantes et que la demande restait anémique, les prix au printemps 2003 subissaient la pression qu'occasionnait la perspective de récoltes nettement meilleures dans les principaux pays exportateurs, y compris le Canada, les États-Unis et l'Australie.

LE DOLLAR CA

Un autre défi allait se poser. Dès janvier 2003, le dollar CA renchérissait par rapport au dollar US. En six mois, le dollar CA passait d'un taux de change de 1 $ US = 1,5672 $ CA le 2 janvier 2003 à 1 $ US = 1,4048 $ CA le 31 juillet 2003. Le 13 juin, le billet vert s'échangeait même au taux de 1,3350 $ CA. Comme les ventes de la CCB sont exprimées en dollars US, cette remontée se traduisait directement au niveau des prix.

LES PDR DE LA CCB

L'effet de la baisse des cours du blé sur les échanges en conjonction avec la remontée du dollar CA était impressionnant. Entre l'automne 2002 et le printemps 2003, les cours à terme du blé à la Bourse de Minneapolis chutaient de 135 dollars par tonne (voir le graphe à la page précédente). Les PDR de la CCB traduisaient les mouvements des cours, vers le haut, vers le bas. Mais comme les prix sont pondérés à l'année longue et ne reflètent pas le prix d'une seule vente au comptant, les changements aux PDR n'étaient ni aussi brutaux ni aussi extrêmes. En octobre 2002, les PDR du blé CWRS n° 1 à 13,5 pour cent de protéine culminaient à 312 dollars par tonne avant de retomber à 250,20 dollars en juillet 2003. Ceci représentait une baisse de 61,80 dollars par tonne. Les prix ne pouvaient pas descendre plus bas, étant donné que le gouvernement fédéral garantit le paiement initial et l'ajustement qui sont versés aux producteurs de l'Ouest canadien par l'intermédiaire de la CCB.

LE DÉFICIT AU COMPTE BLÉ

Sur la base des PDR annoncées à l'automne 2002, la CCB recommandait de fixer à 250,20 dollars le montant du paiement initial par tonne de blé CWRS n° 1 à 13,5 pour cent de protéine. Le gouvernement fédéral se pencha sur la recommandation et l'autorisait en novembre 2002. Rétrospectivement, le facteur de risque implicite dans cette décision concernant du grain qui n'était pas encore vendu au moment où cette recommandation était faite et approuvée, allait se révéler insuffisant au vu de la baisse des cours du blé sur les marchés et de la remontée spectaculaire du dollar CA.

Le déficit au compte blé sur la campagne 2002-2003 s'élevait donc à 85,4 millions de dollars. Les producteurs qui livraient du blé à la CCB ne touchaient pas de paiement final. Le renflouement d'un déficit à l'un ou l'autre compte de mise en commun de la CCB est garanti par le gouvernement du Canada en vertu de la *Loi sur la Commission canadienne du blé*.

Produits et charges indirects

FRAIS ADMINISTRATIFS

Conformément aux objectifs énoncés précédemment concernant le changement dans la présentation des états des résultats, la CCB a également entrepris de modifier la présentation de ses frais administratifs de façon à les rendre plus clairs et plus faciles à comprendre.

Les frais administratifs de la CCB augmentaient de 5,4 millions de dollars ou 9 pour cent, par rapport à 2001-2002, pour s'élever à 66,7 millions. Cette augmentation est due principalement aux 10 millions de dollars déboursés en coûts juridiques associés à la mise en cause de nos pratiques commerciales par les Américains. Si nous faisons abstraction de ces frais, la CCB a en réalité réalisé pour 4,6 millions de dollars d'économies, ce qui traduit ses efforts de discipline budgétaire sur une année très difficile.

Les efforts de compression budgétaire ont entraîné la direction à éliminer toute augmentation salariale pour les employés de la CCB et à réduire leur propre rémunération de cinq pour cent.

La CCB réalisait d'importantes économies sous la direction de son service de Ressources humaines, qui réussissait à restreindre les appels à des entreprises externes pour ses besoins en technologies. Ajoutons que la CCB réalisait aussi d'importantes économies en limitant toutes les dépenses considérées comme non essentielles au chapitre des fournitures de bureau, des déplacements, de la publicité et des frais de formation de son personnel.

ORGANISMES DE L'INDUSTRIE DU GRAIN

La CCB assurait le financement d'organismes qui profitent directement ou indirectement aux producteurs de l'Ouest canadien. Sur la campagne 2002-2003, la CCB versait 1,8 million de dollars au fonctionnement de l'Institut international du Canada pour le grain (IICG) et au Centre canadien des technologies de l'orge de brasserie (CMBTC).

INTÉRÊTS CRÉDITEURS NETS

Les intérêts créditeurs nets, d'un montant de 54,8 millions de dollars, procèdent essentiellement des intérêts sur les sommes dues à la CCB à l'issue de ventes de grain à crédit dans le cadre du Programme de vente de céréales à crédit (PVCC) et du Mécanisme de crédit agroalimentaire. Quand la CCB vend du grain à crédit, elle emprunte une somme égale au montant du crédit consenti pour pouvoir payer les producteurs et mener à bien ses activités. La CCB bénéficie de taux d'intérêt inférieurs à ceux qu'elle consent à ses clients. La CCB profite donc d'un écart de taux d'intérêt.

Lorsque les taux d'intérêt sont à la baisse ou à la hausse, cet écart va augmenter ou diminuer en fonction des échéances différentes des comptes clients et de l'emprunt correspondant. La marge d'écart récupérée durant l'exercice est comparable à celle obtenue sur 2001-2002, dans la mesure où les taux d'intérêt baissaient durant l'une et l'autre période.

Bien que la marge d'écart soit restée constante, les intérêts créditeurs et les intérêts débiteurs chutaient sérieusement dans l'ensemble en raison de la baisse des taux d'intérêt, de l'abaissement du taux de change avec le dollar US et d'une réduction de soldes à recevoir. La Pologne, l'Iran, la Russie et le Brésil procédaient en effet à de substantiels remboursements.

(en milliers)	**2002-2003**	2001-2002
Intérêts sur les ventes à crédit		
Intérêts créditeurs sur les sommes à recevoir	173 626 $	273 848 $
Intérêts débiteurs sur les emprunts visant à financer les créditeurs	116 623	187 907
Intérêts créditeurs nets sur les ventes à crédit	57 003	85 941
Intérêts (débiteurs) créditeurs sur les soldes de comptes de mise en commun	**(4 455)**	**5 105**
Autres intérêts		
Créditeurs	5 126	4 630
Débiteurs	2 858	4 037
Autres intérêts créditeurs nets	2 268	593
Total des intérêts créditeurs nets	**54 816 $**	91 639 $

Le déficit au compte blé sur 2002-2003 explique pratiquement à lui tout seul les intérêts débiteurs nets sur les comptes de mise en commun. Le compte blé subissait des intérêts débiteurs de 5,4 millions de dollars alors que l'exercice précédent, il comptait des intérêts créditeurs de 3,9 millions de dollars.

L'élément le plus important des autres intérêts créditeurs tient aux intérêts tirés des retards de paiement sur les ventes conclues sans modalités de crédit. Ce compte connaît des fluctuations d'un jour sur l'autre car le délai moyen de recouvrement se situe entre un et dix jours dans le cadre de ces arrangements.

La majeure partie des autres intérêts débiteurs est constituée de frais de financement : redevances et frais bancaires. Ce poste enregistrait une baisse en raison d'une diminution du nombre de commissions à courtiers sur Billets de la Commission canadienne du blé depuis que ces commissions ont été assimilées au taux d'intérêt.

Options de paiement aux producteurs

L'une des priorités du conseil d'administration de la CCB, en majorité composé de producteurs élus, consiste à apporter aux producteurs souplesse et flexibilité financière. Depuis la campagne 2000-2001, le conseil d'administration a mis en place une gamme d'Options de paiement aux producteurs (OPP) qui se voyait élargie en 2002-2003 à un éventail plus large de cultures. Si ces OPP permettent à un producteur d'avoir plus de contrôle sur la commercialisation de son blé, de son blé dur et de son orge, elles sont conçues de façon à ne pas compromettre l'intégrité ni la performance des comptes de mise en commun de la CCB. Cette mise en commun des comptes, qui permet aux producteurs de toucher la moyenne des ventes qui se sont réalisées durant une campagne, demeure un outil efficace de gestion du risque auquel les producteurs restent attachés et qu'ils ne cessent de défendre.

LES PROGRAMMES

Les producteurs des Prairies ont accès grâce à la CCB à trois types d'OPP :

1. Le Contrat à prix fixe (CPF) : Introduit durant la campagne 2000-2001, cet instrument permet à un producteur de bloquer un prix sur tout ou partie de sa récolte de blé ou d'orge fourragère avant que commence la nouvelle campagne, le 1er août. Cette option est basée sur les Perspectives de rendement (PDR), montant duquel est retenue une déduction pour le risque, la valeur de l'argent dans le temps et l'administration du programme. Le producteur est payé intégralement dès livraison du grain. Ce producteur ne touchera plus d'autres versements du compte. Les frais de ce programme sont entièrement à la charge de ceux qui l'utilisent. En 2000-2001, le Contrat à prix fixe était disponible pour le blé CWRS et pour l'orge fourragère. Le Contrat à prix fixe était en plus étendu à toutes les catégories de blé sur 2001-2002. En 2002-2003 était introduite à l'essai une formule de CPF pour le blé dur. Sur 2002-2003, ce sont 247 producteurs qui s'engageaient de la sorte. Ils livraient aux termes d'un Contrat à prix fixe 29 304 tonnes de blé et 1 836 tonnes de blé dur. Le prix le plus élevé qu'un producteur de blé CWRS nº 1 à 13,5 pour cent de protéine aura pu bloquer en contrat à prix fixe sur 2002-2003 se situait à 235,38 dollars par tonne.

2. Le Contrat sur base (CB) : Introduit en même temps que le Contrat à prix fixe, le Contrat sur base permet à un producteur de bloquer la différence ou la base entre le prix fixe et le prix à terme correspondant sur un marché américain. Lorsqu'ils se font payer leur grain, les producteurs touchent le prix à terme qu'ils ont choisi plus la base qu'ils ont bloquée. Le producteur ne touche l'intégralité de ce qui lui revient que lorsque tout le grain est livré et le prix établi. Ces producteurs en contrat sur base ne touchent plus aucun versement du compte de mise en commun. Cette formule de paiement était élargie à toutes les classes de blé (sauf le blé dur) durant la campagne 2001-2002. Sur 2002-2003, ce sont 55 producteurs qui s'engageaient à contrat sur base. Ils livraient 8 796 tonnes de blé. Le prix le plus élevé qu'un producteur de blé CWRS nº 1 à 13,5 pour cent de protéine aura pu bloquer en contrat sur base sur 2002-2003 se situait un peu au dessus de 325 dollars par tonne. Ce montant pouvait être obtenu en bloquant une base en mai 2002 et en établissant le prix à terme du contrat début octobre.

3. L'Option de paiement anticipé (OPA) : La CCB introduisait à l'essai cette OPA en 2001-2002 à l'intention des producteurs de blé CWRW et CWSWS. Auparavant, les OPA étaient réservées aux producteurs d'orge fourragère ayant signé un contrat à livraison garantie. L'OPA permet à un producteur de toucher 90 pour cent des PDR – moins la déduction correspondant au risque, à la valeur de l'argent dans le temps et à l'administration du programme – au moment où il livre tout en restant au compte de mise en commun. Le producteur touche le paiement initial moins la déduction habituelle relativement au transport et à l'entreposage à cette date. La CCB émet alors un paiement supplémentaire pour atteindre 90 pour cent des PDR bloquées, moins la déduction. Étant donné que ces livraisons sont comptabilisées au compte de mise en commun, les producteurs peuvent toucher tout ajustement ou paiement intermédiaire ou paiement final qui relèverait le montant de ces livraisons au-dessus du prix qu'ils auraient bloqué. Ce programme aide non seulement les producteurs de grain à combler leurs besoins de trésorerie, mais il leur permet également de déterminer un prix-plancher pour leur orge ou leur blé. L'OPA était étendue à toutes les classes de blé (blé dur excepté) en 2002-2003. En OPA, ce sont 130 696 tonnes de blé qui étaient livrées en 2002-2003. Au total, 897 producteurs avaient pris une OPA en 2002-2003. Le prix le plus élevé qu'un producteur de blé CWRS nº 1 à 13,5 pour cent de protéine aura pu bloquer en OPA sur 2002-2003 se situait un peu au-dessus de 270 dollars par tonne.

RÉSULTATS FINANCIERS

Une fois le grain livré à la CCB pour mise en marché, il n'y a plus de différences entre le grain livré dans le cadre de tel ou tel programme : compte de mise en commun, Contrat à prix fixe ou Contrat sur base. Le produit final des grades et classes de grain livré sous CPF ou CB est tiré du compte de mise en commun et versé au programme correspondant. En 2002-2003, ces versements représentaient 8 644 633 dollars en blé et 459 459 dollars en blé dur. Une fois

comptabilisés les gains de couverture, les dommages-intérêts et les frais de programme (intérêts et frais administratifs), les programmes CPF ou CB se soldaient par un surplus de 20 166 dollars au compte blé et un déficit de 9 806 dollars au compte blé dur.

En ce qui concerne l'OPA sur blé, bien que le produit du compte soit inférieur aux paiements contractuels versés aux producteurs, les opérations de couverture et la déduction liée au programme faisaient plus que compenser ce manque à gagner, de sorte que ce programme se soldait par un excédent de 570 253 dollars. Bien qu'il n'y ait pas eu de livraisons d'orge fourragère en vertu d'OPA en 2002-2003, le programme se soldait par un surplus de 6 906 dollars, en raison des intérêts générés sur le solde du fonds de prévoyance. Le surplus total, toutes OPP confondues, s'est établi à 587 519 dollars (voir note complémentaire 14).

Ventes à crédit

VENTES À CRÉDIT RÉALISÉES DURANT L'EXERCICE

(en milliers)	**2002-2003**	2001-2002
Programme de vente de céréales à crédit (PVCC)	– $	131 554 $
Mécanisme de crédit agroalimentaire	95 750	114 717
Crédit consenti par des tiers	95 750	158 568
Total des ventes à crédit	191 500	404 839
Total des ventes	**3 339 872 $**	4 379 269 $

PROGRAMMES DE VENTES À CRÉDIT

Le gouvernement du Canada offre des garanties de remboursement sur les ventes à crédit de la CCB. Toute nouvelle demande de crédit recommandée par la CCB est soumise au gouvernement pour analyse et approbation. Dans la limite des plafonds et dans le cadre des conditions approuvés par le gouvernement, la CCB travaille avec chacun des clients pour structurer la facilité de crédit qui lui conviendra. Ces facilités de crédit sont structurées en fonction de modalités commerciales et peuvent se révéler un facteur important sur de nombreux marchés étrangers. Sur la campagne 2002-2003, les ventes à crédit ont totalisé 191,5 millions de dollars, ou 5,7 pour cent des ventes, contre 404,8 millions ou 9,2 pour cent des ventes durant la précédente campagne.

La CCB se sert de deux programmes de crédit :

Programme de vente de céréales à crédit (PVCC)

Le PVCC permet à la CCB de vendre du grain à crédit aux clients qui peuvent offrir une garantie souveraine de remboursement de leur banque centrale ou de leur ministère des finances. Au cours de l'exercice terminé le 31 juillet 2003, il ne s'est produit aucune vente dans le cadre de ce programme, contre 131,6 millions de dollars l'exercice précédent.

Au 31 juillet 2003, le solde à recevoir s'élevait à 5,9 milliards de dollars. Sur cette somme, 5,0 milliards de dollars représentaient des débiteurs sur lesquels le gouvernement du Canada a consenti un rééchelonnement des paiements de remboursement du capital et des intérêts sur des périodes allant de 5 à 25 ans. Font partie de cette somme 26,2 millions de dollars dus à la CCB par le gouvernement dans le cadre d'accords de réduction de dette aux termes desquels le gouvernement du Canada prend à son compte une certaine partie des montants qui auraient dû être payés par le gouvernement débiteur.

Le 31 juillet 2003, un montant d'arrérages de 801,6 millions de dollars était exigible de l'Irak. L'Irak ne respecte plus ses obligations de paiement depuis qu'il fait l'objet de sanctions de la part des Nations Unies. Étant donné que le gouvernement du Canada garantit le remboursement de la totalité du capital et des intérêts relatifs aux débiteurs liés au PVCC, la CCB ne constitue pas de provision pour pertes sur créances (voir note complémentaire 3).

Mécanisme de crédit agroalimentaire (MCA)

Le Mécanisme de crédit agroalimentaire permet à la CCB de vendre du grain à crédit, directement ou par l'intermédiaire d'exportateurs agréés, à des clients commerciaux, non gouvernementaux, dans le monde entier. Le gouvernement du Canada et la CCB évaluent chaque transaction proposée. Au cours de l'exercice terminé le 31 juillet 2003, la vente de grain dans le cadre de ce mécanisme a représenté 95,7 millions de dollars, contre 114,7 millions de dollars durant l'exercice précédent.

Au 31 juillet 2003, le solde à recevoir sur les ventes effectuées en vertu de ce programme s'établissait à 30,4 millions de dollars. Le gouvernement du Canada garantit un pourcentage dégressif des débiteurs liés à ce programme en fonction de la période de remboursement, tandis que la CCB assume le risque résiduel non garanti. La portion du risque de crédit assumée par la CCB aux termes de ce programme s'élevait à 0,6 million de dollars au 31 juillet 2003. Ce montant est considéré comme recouvrable et par conséquent ne justifie pas la constitution d'une provision pour pertes sur créances (voir note complémentaire 3).

Crédit consenti par des tiers

La CCB s'associe à l'occasion à des tiers pour fournir un crédit à des clients de la CCB. Dans ce cas, la CCB reçoit un paiement en échange de la portion de l'opération de crédit revenant au tiers. Le tiers assume alors le risque de non-paiement par le client sur sa portion du crédit consenti. Au cours de l'exercice terminé le 31 juillet 2003, le crédit consenti par des tiers en vertu de ces ententes s'établissait à 95,7 millions de dollars, contre 158,6 millions durant l'exercice précédent.

Financement

La CCB s'efforce de réduire ses coûts d'emprunt et de maintenir un accès à des liquidités en explorant de nouvelles occasions d'emprunt ainsi qu'en élargissant et en diversifiant sa gamme d'investisseurs.

Conformément à la *Loi sur la Commission canadienne du blé*, et sur approbation du ministre fédéral des Finances, la CCB est autorisée à emprunter de l'argent par n'importe quel moyen – notamment l'émission, la réémission, la vente et le nantissement d'obligations, de débentures, de billets et d'autres titres d'emprunt.

Comme tous ses emprunts sont garantis sans condition et de manière irrévocable par le ministre des Finances, la CCB dispose des meilleures cotes de solvabilité de Moody's Investors Service (Aaa/ P-1), de Standard and Poor's Rating Group (AAA/R-1+) et de Dominion Bond Rating Service (AAA, R-1 (élevée)).

La CCB emprunte pour financer les stocks de grain, les débiteurs relatifs aux ventes à crédit, les frais administratifs et les charges d'exploitation ainsi que pour administrer les programmes de paiement anticipé du gouvernement du Canada. La CCB procède à ces emprunts dans plusieurs devises, mais atténue le risque de change en convertissant ses emprunts soit en dollars CA, soit en dollars US, de façon à ce que la devise corresponde à celle des actifs financés.

La CCB gère plusieurs portefeuilles de titres d'emprunt totalisant entre 6 et 7 milliards de dollars CA, notamment :

- un programme de papier commercial intérieur (programme de « billets de la Commission du blé »);
- un programme de papier commercial en dollars US;
- un programme de papier commercial en euros;
- un programme de billets à moyen terme en euros.

Bien que les billets à moyen terme en euros comportent une période d'échéance de 10 à 15 ans et sont par conséquent présentés comme dette à long terme dans les états financiers, plusieurs de ces billets comportent des modalités qui permettent à la corporation d'en effectuer le rachat avant l'échéance. Sur l'exercice 2002-2003, la plupart des billets en circulation avaient fait l'objet de rachat, d'où la baisse sensible de la dette à long terme. (Voir note complémentaire 8 : 2003 - 0,347 milliard de dollars; 2002 – 1,517 milliard de dollars.)

Gestion du risque financier

La CCB s'efforce de réduire le risque lié à ses opérations financières. Elle gère de façon active sa vulnérabilité au risque financier et s'assure du respect des politiques et directives qu'elle a approuvées en matière de gestion des risques.

RISQUE DE MARCHÉ

Le risque de marché est le risque que représentent pour la situation financière de la CCB les fluctuations défavorables ou la volatilité des prix sur les marchés. Les risques de marché auxquels s'expose la CCB sont au nombre de trois : le risque sur marchandises, le risque de change et le risque de taux d'intérêt.

Risque sur marchandises
Le risque sur marchandises correspond au risque que les produits d'exploitation de la CCB fléchissent à la suite d'une variation à la baisse des prix des marchandises. Pour atténuer les risques inhérents à son activité principale, la CCB recourt à des contrats à terme et à des options négociés en Bourse.

L'un des principaux programmes de gestion du risque sur marchandises de la CCB consiste à gérer le risque relatif aux prix associé aux Contrats sur base. La CCB gère le risque de fluctuations à la baisse du prix du grain entre le moment où le grain est vendu et le moment où le prix en est fixé par le client en recourant à des instruments dérivés négociés en Bourse. La CCB peut également avoir recours à des instruments dérivés pour établir le prix du grain quand il n'y a pas assez de possibilités de le faire sur le marché au comptant. De plus, la CCB gère le risque sur marchandises associé aux différentes options de tarification dont disposent les producteurs des Prairies.

Risque de change
Le risque de change représente le risque que des fluctuations du cours des devises aient une incidence négative sur les rentrées en dollars CA de la CCB. Les ventes de la CCB s'effectuant directement ou indirectement en dollars US, la CCB est exposée au risque de change.

Afin de gérer le risque de change, la CCB procède à des opérations de couverture sur ses ventes en devises au moyen d'instruments dérivés de façon à protéger le produit en dollars CA qu'elle prévoit réaliser sur les contrats de vente. De plus, la CCB gère le risque de change associé aux différentes options d'établissement des prix offertes aux agriculteurs des Prairies.

Risque de taux d'intérêt
Le risque de taux d'intérêt correspond au risque d'une baisse des intérêts créditeurs nets de la CCB à la suite de variations désavantageuses des taux d'intérêt du marché. Le risque de taux

d'intérêt pour la CCB provient du décalage entre la période durant laquelle les taux d'intérêt sur les actifs productifs d'intérêt sont en vigueur et les dates de révision des taux des emprunts portant intérêt de la CCB. L'écart entre les intérêts gagnés sur les actifs productifs et les intérêts payés sur les emprunts représente le montant des intérêts créditeurs nets, lesquels sont distribués chaque année aux producteurs.

RISQUE LIÉ AU CRÉDIT

Le risque lié au crédit représente le risque de pertes potentielles au cas où une contrepartie manquerait à ses obligations contractuelles. La CCB s'expose à ce genre de risque dans le cas de ventes à crédit non garanties, de placements et d'opérations sur dérivés effectuées sur le marché hors cote utilisées pour gérer les risques de marché auxquels elle est exposée.

DÉBITEURS LIÉS À DES PROGRAMMES DE VENTE À CRÉDIT

La CCB vend du grain dans le cadre de deux programmes de crédit à l'exportation garantis par le gouvernement : le Programme de ventes de céréales à crédit et le Mécanisme de crédit agroalimentaire, sur lequel la CCB assume une portion du risque. Jusqu'ici, toutes les ventes aux termes du MCA ont été honorées et aucune de ces ventes ne comporte un solde en souffrance. Pour plus de renseignements sur les ventes à crédit, voir la section « Ventes à crédit » en page 39 et la note complémentaire 3.

PLACEMENTS

La CCB recourt à des placements à court terme pour faire face à ses obligations de trésorerie conformément aux exigences de la *Loi sur la Commission canadienne du blé*, à l'autorisation d'emprunt accordée annuellement par le ministre des Finances et aux directives gouvernementales pertinentes. La CCB gère le risque de pertes que représente un placement en concluant des opérations uniquement avec des contreparties disposant des meilleures cotes de solvabilité.

OPÉRATIONS SUR INSTRUMENTS DÉRIVÉS

La CCB conclut des accords généraux avec chacune de ses contreparties dans le but de limiter le risque de crédit, le risque juridique et le risque de règlement. De plus, la CCB ne fait affaire qu'avec des contreparties dont la cote de solvabilité est élevée et qui satisfont à ses politiques de gestion du risque financier. Ces politiques respectent ou surpassent les politiques de crédit du ministre des Finances.

Les contrats à terme sur marchandises et les options que conclut la CCB exposent cette dernière à un risque de crédit minimal puisque ces contrats sont négociés en Bourse. La CCB gère son risque de crédit à l'égard des contrats à terme et des options en effectuant ses opérations sur des Bourses où ces contrats font l'objet d'une évaluation à la valeur du marché et d'un règlement quotidiens.

RISQUE D'ILLIQUIDITÉ

Le risque d'illiquidité est le risque que la CCB soit dans l'impossibilité de faire face à ses obligations. Dans le cours normal de ses activités, les programmes de financement diversifiés permettent à la CCB de disposer des liquidités suffisantes pour faire face à ses besoins courants. La CCB peut à l'occasion détenir des placements à court terme dont la cote est élevée pour faire en sorte qu'elle dispose de fonds suffisants pour respecter ses obligations d'emprunt. La CCB dispose également de marges de crédit auprès d'institutions financières de façon à avoir accès à des fonds additionnels.

RISQUE OPÉRATIONNEL

Le risque opérationnel est le risque que la CCB enregistre des pertes à la suite de défaillances dans les processus et contrôles administratifs ou dans les processus d'exploitation. La philosophie de gestion du risque opérationnel prône une gestion efficace du risque opérationnel. Les activités de gestion du risque opérationnel comprennent la répartition des tâches, la formation réciproque et le perfectionnement professionnel, l'élaboration de plans de reprise après incident, l'utilisation d'un système financier intégré, des vérifications internes et externes ainsi qu'un service indépendant de contrôle du risque et de reddition de comptes.

Perspectives

Les précipitations qui finissaient par tomber à l'automne 2002 mettaient un terme à la période de sécheresse qui avait largement affligé ces régions. À l'exception d'une zone située entre Edmonton, (Alberta) et Prince Albert, (Saskatchewan) où se maintenaient les effets de la sécheresse en 2003, les conditions d'humidité des sols au moment des semis étaient nettement meilleures qu'au printemps précédent.

À mesure que le printemps puis l'été se succédaient, le taux d'humidité des sols restait satisfaisant. Par endroits, ces espoirs furent mis à bas par le retour de la sécheresse en juillet. Ces cultures souffraient aussi de vents secs et de chaleurs excessives. Là où il y eut assez de pluie, les rendements étaient excellents puisqu'ils atteignaient des records par endroits. Dans l'ensemble, les conditions de la moisson étaient idéales, permettant aux céréaliculteurs de moissonner presque sans interruption. Il s'ensuivait que le grade de la récolte 2003 était nettement au-dessus de la moyenne et qu'un pourcentage important du grain récolté obtenait le grade n° 1 ou n° 2.

La production avait aussi rebondi dans les autres principaux pays exportateurs. Aux États-Unis, la récolte fut abondante ainsi qu'en Australie; la sécheresse s'était évanouie et la production avait retrouvé des niveaux habituels. L'Union européenne seule faisait exception, où les cultures, particulièrement le blé dur, souffraient de la sécheresse et des fortes températures en fin d'été.

Dans les anciens pays de l'Union soviétique : Russie et Ukraine qui s'étaient révélés d'importants exportateurs en 2002-2003, les récoltes étaient nettement inférieures à ce qu'elles avaient été l'année précédente. Alors que les exportations de ces pays avaient représenté un pourcentage important du volume des échanges de blé dans le monde sur 2002-2003, ces mêmes pays devraient se retrouver en situation d'importateurs en 2003-2004 pour répondre à leurs besoins.

De nombreuses régions d'Afrique du Nord engrangeaient d'abondantes récoltes. Cette situation a d'importantes conséquences sur la demande en blé dur canadien dans la mesure où trois des cinq principaux débouchés du blé dur de la campagne 2002-2003 se trouvaient dans cette région.

D'autres facteurs affectaient encore la commercialisation du grain de l'Ouest canadien. Le plus important est la remontée du dollar CA par rapport à son voisin, le dollar US. Le taux de change du dollar CA à l'automne 2003 est inférieur de 20 pour cent à ce qu'il était à la même époque l'année passée.

Les effets qui subsistent de la crise de la vache folle se font toujours sentir sur le marché du grain fourrager au Canada. Les incertitudes qui pèsent toujours sur le marché du bétail et la récolte extrêmement abondante de maïs aux États-Unis pèsent sur les cours du grain fourrager pour les rapprocher des cours du grain fourrager sur les marchés internationaux. Cette situation rend les marchés internationaux plus attrayants pour les producteurs des Prairies.

Une augmentation subite des coûts de transport maritime, surtout à partir de la côte Ouest, résultait de la forte demande des pays du bassin Asie-Pacifique en minerai de fer et en charbon. Cette situation s'est traduite au niveau des acheteurs de grain, qui renégocient le calendrier de leurs livraisons ainsi que la manière dont ils souhaitent recevoir leurs livraisons. Il s'ensuivait que le transport de grain de l'Ouest canadien par les ports de Vancouver et de Prince Rupert s'en trouvait fortement entravé.

La règle générale du programme de commercialisation de la CCB sur 2003-2004 consiste à reconquérir des marchés perdus l'année précédente en raison de moindres volumes et de la médiocrité des grades obtenus.

La campagne 2003-2004 va également voir la poursuite d'activités sur plusieurs fronts qui intéressent les producteurs de l'Ouest canadien au premier plan.

La demande par Monsanto que le blé Roundup Ready soit autorisé aux fins de sécurité de l'environnement et de la consommation humaine est toujours devant le gouvernement fédéral. La CCB a fait en sorte que les instances fédérales disposent des études scientifiques nécessaires et elle continue de solliciter le gouvernement du Canada pour que soit entreprise une analyse de la rentabilisation de cultures comme le blé Roundup Ready comportant de nouveaux traits.

Les États-Unis continuent leur harcèlement des céréaliculteurs de l'Ouest canadien. Ainsi des droits sur les importations de blé de printemps canadien restent en place depuis leur imposition par le Département du Commerce américain. La CCB a fait appel de cette décision et travaille avec le gouvernement du Canada ainsi qu'avec ceux de la Saskatchewan et de l'Alberta pour que ces droits soient éliminés. Parallèlement, l'administration américaine a porté plainte contre le Canada à l'Organisation mondiale du commerce (OMC); nous nous battons également pour réfuter ces allégations de pratiques illégitimes.

Le gouvernement fédéral examine toujours la réglementation régissant le transport ferroviaire. La CCB ainsi que plusieurs organisations agricoles de l'Ouest canadien travaillent pour que l'appareil réglementaire qui marquera l'aboutissement de cette réflexion comporte de fait davantage de concurrence au niveau du transport par chemin de fer. Les coûts de transport représentant un tel fardeau sur le dos des céréaliculteurs, il est indispensable que la manutention du grain des Prairies et son acheminement se déroulent dans les meilleures conditions économiques et d'efficacité qui soient.

Information prospective

Certains énoncés contenus dans le présent rapport annuel sont de nature prospective et soumis à certains risques et incertitudes du fait qu'ils reposent sur des hypothèses et des estimations établies à partir de données actuelles. Bon nombre de facteurs sont susceptibles de faire en sorte que les résultats réels diffèrent des résultats énoncés dans ce rapport, notamment les conditions météorologiques, les changements de politiques ou de réglementation gouvernementales, la fluctuation des cours et des marchés des produits agricoles dans le monde, l'évolution des rapports de force concurrentielle, et les conditions économiques et politiques internationales, y compris les subventions aux producteurs de céréales que pourraient accorder les États-Unis ou les pays de l'Union européenne.

États financiers

Responsabilité de la direction à l'égard des états financiers

Les états financiers de la Commission canadienne du blé inclus dans le présent rapport annuel relèvent de la direction et sont revus et approuvés par le conseil d'administration. La direction est également responsable de tous les autres renseignements contenus dans ce rapport et de leur conformité, le cas échéant, aux renseignements présentés dans les états financiers.

Les états financiers ont été préparés conformément aux principes comptables généralement reconnus du Canada pertinents dans les circonstances et traduisent les résultats de chacun des comptes de mise en commun de 2002-2003, des options de paiement aux producteurs et de la situation financière de la Commission au 31 juillet 2003.

Dans le cadre de ses responsabilités en matière d'intégrité et de fidélité des états financiers, la direction a mis en place des systèmes et des politiques de contrôle financier et de gestion tels qu'ils fournissent une assurance raisonnable que les opérations engagées sont autorisées, que l'actif est protégé et que les registres adéquats sont maintenus. Aux systèmes de contrôle interne s'ajoutent des examens périodiques, par le service de vérification interne, des diverses activités de la Commisison.

Le conseil d'administration voit à ce que la direction assume sa responsabilité en matière d'information financière et de contrôles internes par l'entremise de son comité à l'audit, aux finances et au risque, composé d'administrateurs qui ne sont pas employés de la Commission. Ce comité rencontre périodiquement la direction et les vérificateurs internes et externes. Les vérificateurs internes et externes peuvent s'adresser librement et en tout temps à ce comité.

Les vérificateurs externes de la Commission, Deloitte & Touche, s.r.l., sont responsables de la vérification des opérations et des états financiers de la Commission et de la présentation de leur rapport.

Adrian Measner

Adrian Measner
Président-directeur général

Gordon P. Menzie

Gordon P. Menzie
Vice-président exécutif, Finances

Winnipeg, (Manitoba)
Le 21 novembre 2003

Deloitte.

Rapport des vérificateurs

Au conseil d'administration de la Commission canadienne du blé

Nous avons vérifié les états financiers de la Commission canadienne du blé qui comprennent le bilan au 31 juillet 2003, les états cumulés des résultats de des bénéfices distribuées pour les comptes de mise en commun de 2002-2003, les états des résultats et des bénéfices distribués pour les comptes de mise en commun de 2002-2003 (blé, blé dur et orge fourragère pour la période écoulée entre le 1er août 2002 et la fin des activités le 31 juillet 2003; orge de premier choix pour la période écoulée entre le 1er août 2002 et la fin des activités le 31 août 2003), l'état des résultats des programmes d'options de paiement (blé, blé dur et orge fourragère) pour la période écoulée entre le 1er août 2002 et le 31 juillet 2003, l'état des flux de trésorerie pour l'exercice terminé le 31 juillet 2003 ainsi que l'état des frais administratifs pour l'exercice terminé le 31 juillet 2003. La responsabilité de ces états financiers incombe à la direction de la Commission. Notre responsabilité consiste à exprimer une opinion sur ces états financiers en nous fondant sur notre vérification.

Notre vérification a été effectuée conformément aux normes de vérification généralement reconnues du Canada. Ces normes exigent que la vérification soit planifiée et exécutée de manière à fournir l'assurance raisonnable que les états financiers sont exempts d'inexactitudes importantes. La vérification comprend le contrôle par sondages des éléments probants à l'appui des montants et des autres éléments d'information fournis dans les états financiers. Elle comprend également l'évaluation des principes comptables suivis et des estimations importantes faites par la direction, ainsi qu'une appréciation de la présentation d'ensemble des états financiers.

À notre avis, ces états financiers donnent, à tous les égards importants, une image fidèle de la situation financière de la Commission canadienne du blé au 31 juillet 2003 ainsi que des résultants de son exploitation et de ses flux de trésorerie pour les périodes indiquées selon les principes comptables généralement reconnus du Canada.

Deloitte & Touche, s.r.l.

Comptables agréés

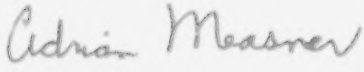
Winnipeg, (Manitoba)
Le 21 novembre 2003

Bilan

AU 31 JUILLET (en milliers)	2003	2002
ACTIF		
Débiteurs		
Programmes de vente à crédit (note 3)	5 903 578 $	6 965 448 $
Ventes autres qu'à crédit	4 450	15 166
Programmes de paiement anticipé (note 4)	374 824	394 921
Paiement anticipé de programmation des stocks	73 429	42 102
Montants à recevoir du gouvernement – financement du déficit du compte de mise en commun de blé	85 388	–
Autres	30 500	59 190
	6 472 169	7 476 827
Stocks de grain (note 5)	1 121 941	905 643
Charges reportées et charges payées d'avance (note 6)	35 306	18 972
Immobilisations (note 7)	53 881	56 762
Total de l'actif	**7 683 297 $**	**8 458 204 $**
PASSIF		
Emprunts (note 8)	6 431 472 $	7 336 362 $
Créditeurs et charges à payer (note 9)	137 872	115 016
Obligations envers les agents (note 10)	876 815	550 015
Obligations envers les producteurs - Chèques en circulation	3 746	34 644
Obligations envers les producteurs - Bénéfices non distribués (note 11)	208 595	402 859
Provision pour frais de paiements aux producteurs (note 12)	2 614	3 687
Compte spécial (note 13)	4 948	4 199
Fonds de prévoyance (note 14)	17 235	11 422
Total du passif	**7 683 297 $**	**8 458 204 $**

Approuvé par le conseil d'administration :

Ken Ritter
Président du conseil d'administration



Adrian C. Measner
Président-directeur général

Comptes de mise en commun cumulés

Pour l'exercice terminé le 31 juillet (en milliers de dollars)	2003	2002
ÉTAT DES RÉSULTATS DES COMPTES DE MISE EN COMMUN*		
Livraisons (en tonnes)	13 430 948	18 836 452
Produits	**3 339 872 $**	**4 379 269 $**
Coûts directs		
Frais de transport	144 050	190 654
Manutention aux silos terminaux	68 470	77 722
Entreposage des stocks	56 940	59 819
Financement des stocks en silos de collecte	13 577	11 684
Ajustements des stocks (note 15)	405	15 535
Autres achats de grain (note 16)	11 718	10 724
Autres coûts directs (note 17)	23 544	18 411
Total des coûts directs	**318 704**	**384 549**
Produits d'exploitation nets	**3 021 168**	**3 994 720**
Autres produits (note 18)	132 672	188 487
Intérêts créditeurs nets	54 816	91 639
Frais administratifs (note 19)	(54 082)	(50 446)
Organismes de l'industrie du grain	(1 799)	(1 689)
Bénéfices distribuables	**3 152 775 $**	**4 222 711 $**

* Exclut les résultats des programmes d'options de paiement aux producteurs

ÉTAT DES BÉNÉFICES DISTRIBUÉS		
Bénéfices distribués aux participants des comptes de mise en commun		
Livraisons (en tonnes)	13 391 012	18 684 301
Acomptes à la livraison	2 789 347 $	3 366 342 $
Paiements d'ajustement	222 473	401 370
Paiements intermédiaires	151 527	209 793
Paiements finaux	57 050	192 959
Paiements d'entreposage à contrat avec les producteurs	3 568	12 955
Rabais sur wagons de producteurs	17	107
Bénéfices distribués aux participants des comptes de mise en commun	3 223 982	4 183 526
Financement par le gouvernement du déficit du compte de mise en commun du blé	(85 388)	–
Programmes d'options de paiement aux producteurs ne participant pas aux comptes de mise en commun		
Livraisons (en tonnes)	39 936	152 151
Rendements des ventes versés aux programmes de paiement	9 104	32 070
Virement au fonds de prévoyance		
Bénéfices non distribués	5 077	7 115
Total des bénéfices distribués	**3 152 775 $**	**4 222 711 $**

Compte de mise en commun – blé

Pour l'exercice terminé le 31 juillet (en milliers de dollars)	2003 Total	2003 Par tonne	2002 Total	2002 Par tonne
ÉTAT DES RÉSULTATS DU COMPTE DE MISE EN COMMUN*				
Livraisons (en tonnes)	8 696 221		13 330 652	
Produits	**2 076 582 $**	**238,79 $**	**3 003 802 $**	**225,33 $**
Coûts directs				
Frais de transport	86 758	9,98	122 690	9,20
Manutention aux silos terminaux	42 290	4,86	61 683	4,63
Entreposage des stocks	35 707	4,11	38 495	2,89
Financement des stocks en silos de collecte	9 460	1,08	8 193	0,61
Ajustements des stocks (note 15)	9 741	1,12	9 837	0,74
Autres achats de grain (note 16)	8 226	0,95	9 802	0,74
Autres coûts directs (note 17)	16 667	1,92	12 330	0,92
Total des coûts directs	**208 849**	**24,02**	**263 030**	**19,73**
Produits d'exploitation nets	**1 867 733**	**214,77**	**2 740 772**	**205,60**
Autres produits (note 18)	97 883	11,26	126 312	9,47
Intérêts créditeurs nets	39 458	4,54	69 709	5,23
Frais administratifs (note 19)	(35 016)	(4,03)	(35 708)	(2,68)
Organismes de l'industrie du grain	(1 092)	(0,13)	(1 123)	(0,08)
Bénéfices distribuables	**1 968 966 $**	**226,41 $**	**2 899 962 $**	**217,54 $**

* Exclut les résultats des programmes d'options de paiement aux producteurs

ÉTAT DES BÉNÉFICES DISTRIBUÉS				
Bénéfices distribués aux participants du compte de mise en commun				
Livraisons (en tonnes)	8 658 121		13 178 501	
Acomptes à la livraison	1 866 790 $	215,61 $	2 336 994 $	177,33 $
Paiements d'ajustement	178 919	20,66	293 024	22,23
Paiements intermédiaires	–	–	99 460	7,55
Paiements finaux	–	–	138 342	10,50
Rabais sur wagons de producteurs	–	–	72	0,01
Bénéfices distribués aux participants du compte de mise en commun	2 045 709	236,27	2 867 892	217,62
Financement par le gouvernement du déficit du compte de mise en commun	(85 388)	(9,86)	–	–
Programmes d'options de paiement aux producteurs ne participant pas au compte de mise en commun				
Livraisons (en tonnes)	38 100		152 151	
Rendements des ventes versés aux programmes de paiement	8 645	226,89	32 070	210,78
Total des bénéfices distribués	**1 968 966 $**	**226,41 $**	**2 899 962 $**	**217,54 $**

Compte de mise en commun – blé dur

Pour l'exercice terminé le 31 juillet (en milliers de dollars)	2003 Total	2003 Par tonne	2002 Total	2002 Par tonne
ÉTAT DES RÉSULTATS DU COMPTE DE MISE EN COMMUN*				
Livraisons (en tonnes)	3 803 596		3 246 369	
Produits	**1 060 762 $**	**278,89 $**	**933 324 $**	**287,50 $**
Coûts directs				
Frais de transport	57 174	15,03	63 478	19,55
Manutention aux silos terminaux	25 804	6,78	15 553	4,79
Entreposage des stocks	17 101	4,50	14 805	4,56
Financement des stocks en silos de collecte	3 128	0,82	1 768	0,54
Ajustements des stocks (note 15)	(9 512)	(2,50)	4 909	1,51
Autres achats de grain (note 16)	1 386	0,36	1 614	0,50
Autres coûts directs (note 17)	4 454	1,17	3 849	1,19
Total des coûts directs	**99 535**	**26,16**	**105 976**	**32,64**
Produits d'exploitation nets	**961 227**	**252,73**	**827 348**	**254,86**
Autres produits (note 18)	7 206	1,89	18 140	5,58
Intérêts créditeurs nets	8 535	2,24	11 978	3,68
Frais administratifs (note 19)	(15 316)	(4,03)	(8 705)	(2,68)
Organismes de l'industrie du grain	(478)	(0,13)	(274)	(0,08)
Bénéfices distribuables	**961 174 $**	**252,70 $**	**848 487 $**	**261,36 $**

* Exclut les résultats des programmes d'options de paiement aux producteurs

ÉTAT DES BÉNÉFICES DISTRIBUÉS				
Bénéfices distribués aux participants du compte de mise en commun				
Livraisons (en tonnes)	3 801 760		3 246 369	
Acomptes à la livraison	747 652 $	196,66 $	621 925 $	191,58 $
Paiements d'ajustement	35 371	9,30	83 431	25,70
Paiements intermédiaires	132 318	34,80	108 702	33,48
Paiements finaux	45 357	11,93	34 399	10,59
Rabais sur wagons de producteurs	17	–	30	0,01
Bénéfices distribués aux participants du compte de mise en commun	960 715	252,69	848 487	261,36
Programmes d'options de paiement aux producteurs ne participant pas au compte de mise en commun				
Livraisons (en tonnes)	1 836		–	
Rendements des ventes versés aux programmes de paiement	459	250,26	–	–
Total des bénéfices distribués	**961 174 $**	**252,70 $**	**848 487 $**	**261,36 $**

Compte de mise en commun – orge fourragère

Pour l'exercice terminé le 31 juillet (en milliers de dollars)	2003		2002	
	Total	Par tonne	Total	Par tonne
ÉTAT DES RÉSULTATS DU COMPTE DE MISE EN COMMUN				
Livraisons (en tonnes)	39 698		54 373	
Produits	**6 680 $**	**168,28 $**	**8 855 $**	**162,86 $**
Coûts directs				
Frais de transport	7	0,17	(43)	(0,80)
Manutention aux silos terminaux	387	9,75	244	4,49
Entreposage des stocks	217	5,46	424	7,81
Financement des stocks en silos de collecte	18	0,45	3	0,06
Ajustements des stocks (note 15)	22	0,57	(21)	(0,38)
Autres achats de grain (note 16)	(17)	(0,43)	(534)	(9,83)
Autres coûts directs (note 17)	37	0,93	64	1,18
Total des coûts directs	**671**	**16,90**	**137**	**2,53**
Produits d'exploitation nets	**6 009**	**151,38**	**8 718**	**160,33**
Autres produits (note 18)	252	6,35	399	7,34
Intérêts créditeurs nets	5 467	137,70	7 913	145,54
Frais administratifs (note 19)	(160)	(4,03)	(146)	(2,69)
Organismes de l'industrie du grain	(5)	(0,13)	(5)	(0,08)
Bénéfices distribuables	**11 563 $**	**291,27 $**	**16 879 $**	**310,44 $**
ÉTAT DES BÉNÉFICES DISTRIBUÉS				
Bénéfices distribués aux producteurs				
Livraisons (en tonnes)	39 698		54 373	
Acomptes à la livraison	5 889 $	148,33 $	7 057 $	129,79 $
Paiements d'ajustement	37	0,94	366	6,74
Paiements intermédiaires	–	–	1 631	30,00
Paiements finaux	560	14,11	708	13,02
Rabais sur wagons de producteurs	–	–	2	0,04
Bénéfices distribués aux producteurs	6 486	163,38	9 764	179,59
Virement au fonds de prévoyance				
Bénéfices non distribués (note 14)	5 077	127,89	7 115	130,85
Total des bénéfices distribués	**11 563 $**	**291,27 $**	**16 879 $**	**310,44 $**

Compte de mise en commun – orge de premier choix

Pour l'exercice terminé le 31 août (en milliers de dollars)	2003		2002	
	Total	Par tonne	Total	Par tonne
ÉTAT DES RÉSULTATS DU COMPTE DE MISE EN COMMUN				
Livraisons (en tonnes)	891 433		2 205 058	
Produits	**195 848 $**	**219,70 $**	**433 288 $**	**196,50 $**
Coûts directs				
Frais de transport	111	0,12	4 529	2,05
Manutention aux silos terminaux	(11)	(0,01)	242	0,11
Entreposage des stocks	3 915	4,39	6 095	2,76
Financement des stocks en silos de collecte	971	1,09	1 720	0,78
Ajustements des stocks (note 15)	154	0,17	810	0,37
Autres achats de grain (note 16)	2 123	2,38	(158)	(0,07)
Autres coûts directs (note 17)	2 386	2,68	2 168	0,98
Total des coûts directs	**9 649**	**10,82**	**15 406**	**6,98**
Produits d'exploitation nets	**186 199**	**208,88**	**417 882**	**189,52**
Autres produits (note 18)	27 331	30,66	43 636	19,78
Intérêts créditeurs nets	1 356	1,52	2 039	0,92
Frais administratifs (note 19)	(3 590)	(4,03)	(5 887)	(2,67)
Organismes de l'industrie du grain	(224)	(0,25)	(287)	(0,13)
Bénéfices distribuables	**211 072 $**	**236,78 $**	**457 383 $**	**207,42 $**
ÉTAT DES BÉNÉFICES DISTRIBUÉS				
Bénéfices distribués aux producteurs				
Livraisons (en tonnes)	891 433		2 205 058	
Acomptes à la livraison	169 016 $	189,60 $	400 366 $	181,57 $
Paiements d'ajustement	8 146	9,14	24 549	11,13
Paiements intermédiaires	19 209	21,55	–	–
Paiements finaux	11 133	12,49	19 510	8,85
Paiements d'entreposage à contrat avec les producteurs	3 568	4,00	12 955	5,87
Rabais sur wagons de producteurs	–	–	3	–
Total des bénéfices distribués	**211 072 $**	**236,78 $**	**457 383 $**	**207,42 $**

Résultats des programmes d'options de paiement

Pour l'exercice terminé le 31 juillet (en milliers de dollars)	2003	2002
BLÉ		
CONTRAT À PRIX FIXE/CONTRAT SUR BASE		
Livraisons (en tonnes)	38 100	152 151
Produits		
Rendements des ventes versés au programme	8 645 $	32 070 $
Activités de couverture, montant net	–	1 704
Dommages-intérêts	326	649
Intérêts créditeurs nets	90	–
Total des produits	9 061	34 423
Charges		
Montants prévus aux contrats versés aux producteurs	8 391	29 673
Activités de couverture, montant net	294	–
Intérêts débiteurs nets	–	77
Créances irrécouvrables	–	427
Frais administratifs (note 19)	356	323
	9 041	30 500
Excédent net du progamme	**20 $**	**3 923 $**
OPTION DE PAIEMENT ANTICIPÉ		
Livraisons (en tonnes)	130 696	11 308
Produits		
Escompte au titre du programme	852 $	21 $
Activités de couverture, montant net	1 717	6
Dommages-intérêts	38	1
	2 607	28
Charges		
Insuffisance des rendements du comte de mise en commun par rapport au prix fixé par contrat	1 994	–
Intérêts débiteurs nets	43	4
	2 037	4
Excédent net du progamme	**570 $**	**24 $**
BLÉ - TOTAL DES PROGRAMMES (note 14)	**590 $**	**3 947 $**

Résultats des programmes d'options de paiement

Pour l'exercice terminé le 31 juillet (en milliers de dollars)	2003	2002
BLÉ DUR		
CONTRAT À PRIX FIXE		
Livraisons (en tonnes)	1 836	–
Produits		
Rendements des ventes versés au programme	459 $	– $
Dommages-intérêts	10	–
Total des produits	469	–
Charges		
Montants prévus aux contrats versés aux producteurs	389	–
Activités de couverture, montant net	69	–
Intérêts débiteurs nets	3	–
Frais administratifs (note 19)	18	–
	479	–
Déficit net du programme (note 14)	**(10) $**	**– $**
ORGE FOURRAGÈRE		
OPTION DE PAIEMENT ANTICIPÉ		
Livraisons (en tonnes)	–	2 501
Produits		
Escompte au titre du programme	– $	18 $
Dommages-intérêts	–	3
Intérêts créditeurs nets	7	5
	7	26
Charges		
Activités de couverture, montant net	–	11
	–	11
Excédent net du progamme (note 14)	**7 $**	**15 $**

État des flux de trésorerie

POUR L'EXERCICE TERMINÉ LE 31 JUILLET (en milliers)	2003	2002
Augmentation (diminution) de l'encaisse au cours de l'exercice		
Flux de trésorerie liés à l'exploitation		
Bénéfices distribuables des comptes de mise en commun	3 152 776 $	4 222 711 $
Résultats des programmes d'options de paiement aux producteurs	263	1 565
Intérêts gagnés sur le solde du fonds de prévoyance des producteurs ne participant pas aux programmes	148	–
Plus : éléments sans incidence sur la trésorerie		
Amortissement des wagons-trémies de la CCB	2 698	2 574
Amortissement d'autres immobilisations	7 797	7 392
Flux de trésorerie liés à l'exploitation avant variation du fonds de roulement	3 163 682	4 234 242
Variation du fonds de roulement hors caisse		
Débiteurs, sauf les ventes à crédit	28 176	(7 920)
Stocks de grain	(216 298)	90 160
Charges reportées et charges payées d'avance	(16 335)	(11 677)
Créditeurs et charges à payer	22 857	(10 015)
Obligations envers les agents	326 800	(44 204)
Obligations envers les producteurs - chèques en circulation	(30 898)	2 569
Provision pour frais relatifs aux paiements aux producteurs	(1 073)	(1 082)
Compte spécial	749	919
	3 277 660	4 252 992
Flux de trésorerie liés aux activités de financement		
Augmentation (diminution) des emprunts	(904 890)	(308 614)
	(904 890)	(308 614)
Flux de trésorerie liés aux activités d'investissement et aux autres activités		
Débiteurs - programmes de vente à crédit	1 061 870	213 905
Acquisition d'immobilisations	(7 941)	(7 019)
Produit de la vente d'immobilisations	327	552
	1 054 256	207 438
Distributions en espèces		
Bénéfices non distribués de la campagne précédente	(402 859)	(341 476)
Bénéfices de la campagne en cours distribués avant le 31 juillet	(3 015 388)	(3 780 667)
Paiements au titre des options de paiement versés aux producteurs ne participant pas aux comptes de mise en commun	(8 779)	(29 673)
	(3 427 026)	(4 151 816)
Augmentation nette des espèces et quasi-espèces	–	–
Situation de trésorerie au début	–	–
Situation de trésorerie à la fin	**– $**	**– $**

État des frais administratifs

POUR L'EXERCICE TERMINÉ LE 31 JUILLET (en milliers)	2003	2002
Ressources humaines	35 692 $	38 158 $
Services de bureau	3 720	4 279
Honoraires	12 596	3 395
Services informatiques	3 568	2 674
Installations	2 283	2 165
Frais de déplacement	1 363	1 976
Publicité et promotion	806	1 748
Autres	664	950
Formation	228	467
Amortissement	7 797	7 392
Recouvrement de frais	(2 053)	(1 951)
Total des frais administratifs (note 19)	**66 664 $**	**61 253 $**

Notes complémentaires

1. LOI CONSTITUTIVE ET MANDAT

La Commission canadienne du blé (la Commission) a été créée en vertu de la *Loi sur la Commission canadienne du blé*, une loi du Parlement du Canada. Le 11 juin 1998, le projet de loi C-4 – *Loi modifiant la Loi sur la Commission canadienne du blé* – prorogeait la Commission à titre de société à gouvernance partagée, sans capital-actions, avec prise d'effet le 31 décembre 1998.

La Commission a été créée afin de commercialiser, au Canada et à l'étranger, le grain cultivé dans l'Ouest canadien. La Commission est dirigée par un conseil d'administration composé de dix producteurs élus et de cinq membres nommés par le gouvernement. La Commission doit rendre compte de ses activités aux agriculteurs de l'Ouest canadien par l'entremise des membres élus de son conseil d'administration et au Parlement par l'entremise du ministre responsable de la Commission canadienne du blé.

La Commission est exonérée de l'impôt sur les bénéfices en vertu de l'article 149(1)(d) de la *Loi de l'impôt sur le revenu*.

2. PRINCIPALES CONVENTIONS COMPTABLES

Ces états financiers ont été établis conformément aux principes comptables généralement reconnus du Canada. Les paragraphes suivants résument les principales conventions comptables en vigueur à la Commission.

RÉSULTATS D'EXPLOITATION

Les états financiers au 31 juillet comprennent les résultats d'exploitation finaux de tous les comptes de mise en commun et de tous les programmes pour la campagne agricole terminée le 31 juillet, les activités de commercialisation étant terminées par la suite. Les résultats financiers des comptes de mise en commun et des programmes au 31 juillet sont déterminés en fonction des éléments suivants :

Produits – Les produits tirés de la vente de grain sont constatés dans les comptes au moment de l'expédition, selon la valeur définie dans le contrat de vente.

Stocks – Les stocks de grain en main au 31 juillet sont évalués en fonction de la valeur qui devrait finalement être obtenue au titre du produit des ventes.

Produits et charges d'exploitation directs postérieurs au 31 juillet – Une provision est constituée pour les produits et les charges d'exploitation directs enregistrés après le 31 juillet relativement à la commercialisation des stocks de grain en main au 31 juillet. Les montants, liés principalement à l'entreposage, au financement et au transport des stocks, sont comptabilisés dans le poste approprié de l'état des résultats et sont inclus dans le bilan aux postes des créditeurs ou des autres débiteurs.

PROVISION POUR PERTES SUR DÉBITEURS

Débiteurs liés à des programmes de ventes à crédit – Le gouvernement du Canada garantit le remboursement du capital et des intérêts de tous les débiteurs résultant de ventes effectuées en vertu du Programme de vente de céréales à crédit ainsi que d'un pourcentage décroissant, selon la durée de la période de remboursement du crédit, de tous les débiteurs découlant de ventes effectuées en vertu du Mécanisme de crédit agroalimentaire. La Commission assume les risques qui ne sont pas garantis par le gouvernement du Canada. Dans le cas des débiteurs qui résultent des ventes à crédit qui ne font pas partie du Programme de vente de céréales à crédit ni du Mécanisme de crédit agroalimentaire, la Commission peut conclure des ententes avec des banques commerciales qui assumeront les risques de crédit sans garantie.

Débiteurs liés à des ventes autres qu'à crédit – Les expéditions sont conditionnelles à la réception de lettres de crédit appropriées émises par des banques commerciales et garantissant le versement des fonds à la Commission.

Débiteurs liés à des programmes de paiement anticipé – Le gouvernement du Canada garantit le remboursement du capital exigible des producteurs relativement à des avances de fonds accordées en vertu de la *Loi sur les programmes de commercialisation agricole* et du *Programme d'avance de crédit printanière*.

S'agissant des débiteurs liés à des programmes de crédit, aux ventes autres qu'à crédit ou aux programmes d'avances de paiement, compte tenu des garanties et ententes relatives à ces programmes, aucune provision n'est constituée pour parer à la possibilité que les débiteurs ne respectent pas leurs engagements. Les autres débiteurs font l'objet de contrôles et une provision est constituée lorsque le recouvrement est jugé improbable.

IMMOBILISATIONS ET AMORTISSEMENT

Les immobilisations sont comptabilisées au coût et amorties sur leur durée de vie utile prévue selon la méthode de l'amortissement linéaire, comme suit :

Catégorie d'immobilisations	Durée (en années)
Matériel informatique	1 à 6
Développement de systèmes informatiques	2 à 10
Automobiles	3
Améliorations au bâtiment et aux bureaux	3
Mobilier et matériel de bureau	10
Wagons-trémies	30
Bâtiment	40
Améliorations locatives	Durée du bail

CONVERSION DES DEVISES

Tous les actifs et les passifs monétaires libellés en devises sont convertis en dollars CA selon les taux de change en vigueur à la date du bilan. Les gains ou pertes de change découlant de la conversion d'actifs ou de passifs libellés en devises sont comptabilisés dans les produits au cours de la période où ils surviennent. Les emprunts qui ne sont pas libellés en dollars CA ni en dollars US sont couverts au moyen de swaps de taux d'intérêt multidevises et de swaps de devises et sont convertis en dollars CA ou en dollars US selon les

taux prévus aux contrats de swaps. La Commission protège l'ensemble de ses actifs et de ses passifs en dollars US en faisant correspondre les actifs en dollars US principalement à des passifs en dollars US.

Les contrats de vente libellés en devises sont couverts au moyen de contrats de change à terme. Les contrats de change à terme sont convertis en dollars CA selon les taux qui y sont prévus. Ces montants sont comptabilisés dans les produits à titre d'ajustement aux opérations de vente sous-jacentes.

Les autres produits et charges sont convertis selon les taux quotidiens en vigueur au cours de l'exercice.

Les gains de change nets compris dans les résultats de l'exercice terminé le 31 juillet 2003 se chiffrent à 7 935 552 $ (4 760 885 $ en 2002).

INSTRUMENTS FINANCIERS DÉRIVÉS ET INSTRUMENTS SUR MARCHANDISES

Afin de gérer les risques de change, les risques de taux d'intérêt et les risques liés au prix des marchandises auxquels elle est exposée, la Commission a recours à différents types d'instruments financiers dérivés, dont des swaps, des contrats à terme de gré à gré, des contrats à terme standardisés et des options. Ces instruments sont qualifiés de couvertures et utilisés uniquement aux fins de gestion des risques. La Commission évalue régulièrement les instruments financiers dérivés qu'elle utilise dans ses opérations de couverture afin de déterminer s'ils sont efficaces pour compenser les variations des justes valeurs ou des flux de trésorerie des éléments couverts.

La Commission constate les instruments financiers dérivés et les instruments sur marchandises à titre de couverture du risque sous-jacent. Les gains et les pertes réalisés et non réalisés sur ces instruments dérivés sont comptabilisés dans les produits de la période au cours de laquelle la Commission a été exposée au risque sous-jacent. Le 1er août 2003, la Commission a adopté la norme NOC-13, intitulée « Relations de couverture », de l'Institut Canadien des Comptables Agréés.

Les contrats de taux d'intérêt servent à gérer le risque de taux d'intérêt associé au financement de la Commission et à ses stratégies de gestion de l'actif et du passif. Les montants à payer ou à recevoir en vertu des swaps de taux d'intérêt dans une seule monnaie et multidevises sont constatés dans les intérêts créditeurs nets au cours de la période où ils sont versés ou reçus.

Les contrats de change sont utilisés par la Commission pour se protéger contre le risque de change découlant des ventes de grain, des options de paiement aux producteurs (OPP) et des activités de financement. Les montants à payer ou à recevoir en vertu des contrats à terme de gré à gré et des options sont constatés dans les produits du compte de mise en commun ou du programme d'OPP dans lequel la conversion des devises connexe est effectuée. Les montants à payer ou à recevoir en vertu des contrats de change servant à couvrir le risque de change provenant des activités de financement sont constatés dans les intérêts créditeurs nets au cours de la période où ils sont versés ou reçus.

Les contrats sur marchandises servent à prémunir la Commission contre le risque lié aux prix provenant des ventes de grain et des OPP. Les montants à payer ou à recevoir en vertu des contrats à terme standardisés et des options sont constatés dans les produits du compte de mise en commun ou du programme d'OPP pour lequel la vente ou le programme d'OPP qui fait l'objet de la couverture a été effectué.

INTÉRÊTS CRÉDITEURS NETS

Les intérêts créditeurs nets comprennent les intérêts créditeurs et débiteurs ayant trait aux débiteurs et aux emprunts, les frais bancaires, les frais liés aux opérations et aux programmes se rapportant aux facilités d'emprunt ainsi que les intérêts créditeurs de chaque compte de mise en commun durant la période de mise en commun jusqu'à la distribution finale des bénéfices aux producteurs.

AVANTAGES SOCIAUX FUTURS

Les employés de la Commission ont droit à certains avantages au moment de leur retraite ou de leur cessation d'emploi.

Régime de retraite – Le 1er juillet 2003, la Commission a commencé à gérer son propre régime de retraite pour les employés. Auparavant, les employés participaient au *Régime de pensions de retraite de la fonction publique (RPRFP)*, administré par le gouvernement du Canada. La Commission est actuellement en négociation avec le gouvernement du Canada afin d'obtenir le transfert de l'actif du *RPRFP* aux employés qui décident de transférer leurs services passés au nouveau régime. Le transfert de l'actif du *RPRFP* se produira ultérieurement. Quand le montant du transfert sera connu, la valeur de cet actif, les obligations au titre des prestations constituées connexes et d'autres éléments d'information seront présentés prospectivement conformément aux exigences du chapitre 3461 du *Manuel de l'ICCA*, intitulé « Avantages sociaux futurs ».

La Commission offre deux régimes de retraite à prestations déterminées et un régime à cotisations déterminées. Selon les régimes à prestations déterminées, les prestations sont calculées en fonction des années de service et du revenu moyen avant la retraite. Selon le régime à cotisations déterminées, les prestations sont calculées en fonction des cotisations faites et des revenus de placement. Les cotisations de l'employeur au régime de retraite de la Commission sont passées en charges au cours de l'exercice pendant lequel les services sont rendus.

Selon le régime administré par le gouvernement du Canada, la Commission verse des cotisations équivalentes à celles versées par les employés au titre des services courants ou des services passés. Ces cotisations sont passées en charges au cours de l'exercice pendant lequel les services sont rendus.

Autres avantages postérieurs à l'emploi – La Commission comptabilise ses obligations au titre des régimes d'avantages sociaux et les coûts connexes, déduction faite de l'actif des régimes, dans les périodes au cours desquelles les employés rendent des services en échange de ces avantages. La Commission a adopté les conventions suivantes :

- Le coût des avantages postérieurs à l'emploi gagnés par les employés est établi de façon actuarielle selon la méthode des prestations au prorata des services et se fonde sur les meilleures estimations de la direction quant à la progression des salaires, à l'âge de départ à la retraite des employés et aux coûts des soins de santé prévus. Les avantages postérieurs à l'emploi incluent les soins de santé, l'assurance-vie, la provision au titre des longs états de service, les congés de maladie inutilisés avant 1988 et les vacances inutilisées avant 1996.
- L'obligation transitoire au 31 juillet 2000 s'élevait à 13 685 546 $; celle-ci est amortie sur la durée moyenne de service restante, qui est de 15 ans.
- Les gains et les pertes actuariels de plus de 10 pour cent de l'obligation au titre des prestations constituées ou de la juste valeur de l'actif du régime, selon la plus élevée des deux, sont amortis sur la durée moyenne de service restante.

3. DÉBITEURS LIÉS À DES PROGRAMMES DE VENTE À CRÉDIT

(en milliers de dollars)	Programme de vente de céréales à crédit	Mécanisme de crédit agroalimentaire	**2003 Total**	2002 Total
Montants à recevoir de clients étrangers				
Exigibles	– $	30 416 $	**30 416 $**	196 345 $
En souffrance	801 609	–	**801 609**	884 086
Rééchelonnés	5 045 332	–	**5 045 332**	5 854 174
	5 846 941	30 416	**5 877 357**	6 934 605
Montants à recevoir du gouvernement du Canada	26 221	–	**26 221**	30 843
	5 873 162 $	30 416 $	**5 903 578 $**	6 965 448 $
Risque de crédit				
Garanti par le gouvernement du Canada	5 873 162 $	29 808 $	**5 902 970 $**	6 964 243 $
Assumé par la Commission	–	608	**608**	1 205
	5 873 162 $	30 416 $	**5 903 578 $**	6 965 448 $

Les soldes des débiteurs sont classés selon les programmes de vente à crédit applicables :

PROGRAMME DE VENTE DE CÉRÉALES À CRÉDIT

Les débiteurs en vertu de ce programme découlent de ventes aux pays suivants : Algérie, Brésil, Égypte, Éthiopie, Haïti, Irak, Jamaïque, Pakistan, Pérou, Pologne, Russie et Zambie. Du montant de 5 846 940 933 $ en capital et intérêts exigible de clients étrangers au 31 juillet 2003, une tranche de 4 389 683 187 $ représente l'équivalent en dollars CA d'une somme de 3 124 774 478 $ remboursable en dollars US. Du montant de 6 874 364 143 $ en capital et intérêts dû par les clients étrangers au 31 juillet 2002, une tranche de 5 279 682 444 $ représentait l'équivalent en dollars CA d'une somme de 3 335 449 140 $ remboursable en dollars US.

Les débiteurs en souffrance au 31 juillet 2003 sont constitués de montants exigibles de l'Irak relativement à des paiements dans le cadre de ventes à crédit antérieures qui n'avaient pas été reçus à la date de règlement et qui étaient encore impayés à la fin de l'exercice.

En tant que membres du Club de Paris, le gouvernement du Canada et d'autres créanciers se sont périodiquement entendus pour proroger les périodes de remboursement au-delà des dates prévues initialement ou pour réduire le capital dû par un pays débiteur pour des raisons variées, dont les questions d'ordre humanitaire. Tous les membres du Club de Paris sont tenus d'accorder le même traitement au pays débiteur. En vertu des conditions acceptées par le gouvernement du Canada à titre de membre du Club de Paris, la Commission a conclu des accords visant à rééchelonner au-delà de l'échéance initiale les débiteurs de certains pays, nommément l'Algérie, le Brésil, l'Égypte, l'Éthiopie, Haïti, la Jamaïque, le Pakistan, le Pérou, la Pologne, la Russie et la Zambie. Les conditions varient, les intérêts à payer et le capital à rembourser s'échelonnant sur des périodes de 5 à 25 ans.

Outre le rééchelonnement de la dette au moyen de la prorogation des périodes de remboursement, le gouvernement du Canada a accepté de réduire les dettes de l'Éthiopie, de la Pologne et de la Zambie envers la Commission. En vertu de ces ententes de réduction de la dette, le gouvernement du Canada verse à la Commission les montants qui autrement auraient dû être acquittés par les gouvernements débiteurs. Au 31 juillet 2003, le gouvernement du Canada devait à la Commission une somme totalisant 26 221 826 $ en vertu de ces ententes. De cette somme, une tranche de 6 995 147 $ représente l'équivalent en dollars CA d'un montant de 4 979 461 $ remboursable en dollars US.

Aucune provision pour pertes sur créances n'a été constituée, puisque le gouvernement du Canada garantit le remboursement du capital et des intérêts de tous les débiteurs en vertu de ce programme.

MÉCANISME DE CRÉDIT AGROALIMENTAIRE

Les débiteurs en vertu de cette facilité découlent de ventes à des clients en Indonésie, au Mexique et au Pérou. Le solde de 30 415 531 $ en capital et intérêts courus en vertu du Mécanisme de crédit agroalimentaire au 31 juillet 2003 représente l'équivalent en dollars CA d'un montant de 21 651 147 $ remboursable en dollars US. Le solde de 60 241 181 $ en capital et intérêts courus au 31 juillet 2002 représentait l'équivalent en dollars CA d'un montant de 38 057 477 $ remboursable en dollars US.

Jusqu'à maintenant, aucun débiteur en vertu du Mécanisme de crédit agroalimentaire n'a été en défaut de paiement, et aucun solde à ce titre n'est en souffrance. Aucune provision pour pertes sur créances n'a été constituée, car la direction estime que le solde peut être recouvré en totalité.

JUSTE VALEUR

Au 31 juillet 2003, tous les débiteurs découlant de ventes effectuées en vertu de programmes de vente à crédit comportent un calendrier contractuel de modification des taux d'intérêt inférieur à 365 jours. La durée jusqu'aux dates de modification des taux de ces instruments financiers étant courte, leur juste valeur se rapproche de leur valeur comptable.

ÉCHÉANCES

Ces débiteurs viennent à échéance comme suit :

(en milliers de dollars)	**2003**	2002
Montants exigibles :		
à moins de un an	**493 794 $**	604 612 $
entre un an et deux ans	**499 181**	448 988
entre deux ans et trois ans	**567 198**	536 784
entre trois ans et quatre ans	**589 296**	609 792
entre quatre ans et cinq ans	**620 961**	634 378
à plus de cinq ans	**2 331 538**	3 246 808
en souffrance	**801 610**	884 086
	5 903 578 $	6 965 448 $

4. DÉBITEURS LIÉS À DES PROGRAMMES D'OPTIONS DE PAIEMENT ANTICIPÉ

(en milliers de dollars)	Loi sur les programmes de commercialisation agricole	Loi sur les paiements anticipés pour le grain des Prairies	Programme d'avance de crédit printanière	Programme d'avance pour le grain non récolté	**2003 Total**	2002 Total
Montants à recevoir des producteurs						
Soldes en capital impayés	46 325 $	– $	325 212 $	831 $	**372 368 $**	392 842 $
Montants à recevoir du (à payer au) gouvernement du Canada						
Recouvrement des frais d'intérêt sur la tranche sans intérêt des avances aux producteurs	1 373	–	2 547	14	**3 934**	3 877
Montants recouvrés auprès des producteurs et des sociétés céréalières après le remboursement par le gouvernement du Canada	(466)	(7)	–		**(473)**	(987)
Intérêts sur les comptes en souffrance perçus auprès des producteurs au nom du gouvernement du Canada	(957)	(2)	(46)		**(1 005)**	(811)
	(50)	(9)	2 501	14	**2 456**	2 079
	46 275 $	(9)$	327 713 $	845 $	**374 824 $**	394 921 $

La Commission gère les programmes d'avances de fonds destinés aux producteurs de blé, de blé dur et d'orge de l'Ouest canadien au nom du gouvernement du Canada. Le gouvernement garantit le remboursement des avances accordées aux agriculteurs; ainsi, la Commission ne s'expose à aucun risque de crédit. Les charges engagées par la Commission relativement à la gestion des programmes lui sont remboursées par le gouvernement du Canada et les producteurs participant aux programmes.

Le gouvernement du Canada a déposé la *Loi sur les programmes de commercialisation agricole (LPCA)* en 1997 afin de fournir des liquidités aux agriculteurs sous forme d'avances de fonds accordées en fonction du grain entreposé par les agriculteurs. Ce programme a remplacé un programme précédent du gouvernement du Canada en vertu de la *Loi sur les paiements anticipés pour le grain des Prairies (LPAGP)*. Le gouvernement paye les intérêts sur les avances jusqu'à concurrence de 50 000 $, et le producteur paye les intérêts sur tout montant excédant 50 000 $.

Le gouvernement du Canada a lancé le *Programme d'avance de crédit printanière (PACP)* au printemps 2000 afin d'aider les agriculteurs à acquitter les coûts liés aux semis printaniers. Ce programme permet aux agriculteurs de recevoir jusqu'à 50 000 $, les intérêts étant payés par le gouvernement du Canada. Tout solde impayé en vertu du programme sera déduit du montant sans intérêt et du montant maximal auxquels est admissible le producteur à l'automne en vertu de la *LPCA*.

En décembre 2002, en vertu de la *LPCA*, la Commission a commencé à gérer un programme d'avances pour le grain non récolté. Ce programme a été mis en place afin de venir en aide aux agriculteurs qui étaient incapables d'effectuer leur récolte en raison de conditions météorologiques inhabituelles. Les producteurs peuvent obtenir jusqu'à 25 000 $, les intérêts étant payés par le gouvernement du Canada. Tout solde impayé en vertu du programme sera déduit du montant sans intérêt et du montant maximal auxquels est admissible le producteur à l'automne en vertu de la *LPCA*.

Les avances de fonds accordées par la Commission au cours de l'exercice en vertu de ces programmes ont totalisé 653 517 409 $, soit 322 313 225 $ en vertu de la *LPCA*, et 330 070 984 $ en vertu du *PCAP* et 1 133 200 $ en vertu du programme d'avances pour le grain non récolté.

5. STOCKS DE GRAIN

Les stocks de grain au 31 juillet sont présentés selon la valeur qui devrait finalement être obtenue au titre du produit des ventes, comme suit :

	2003		2002	
(en milliers de dollars)	Tonnes	Montant	Tonnes	Montant
Blé	2 981 996	**649 368 $**	2 136 847	531 831 $
Blé dur	1 584 030	**413 060**	1 038 583	282 946
Orge fourragère	30 589	**5 677**	23 944	4 680
Orge de premier choix	241 853	**53 836**	416 634	86 186
	4 838 468	**1 121 941 $**	3 616 008	905 643 $

6. CHARGES REPORTÉES ET CHARGES PAYÉES D'AVANCE

(en milliers de dollars)	**2003**	2002
Options d'achat et de renouvellement des baux sur wagons-trémies loués	**4 193 $**	4 526 $
Dépôts aux comptes sur marge de marchandises	**10 930**	2 948
Résultats nets des activités de couverture de marchandises applicables aux comptes de mise en commun ultérieurs	**18 216**	9 690
Autres	**1 967**	1 808
	35 306 $	18 972 $

7. IMMOBILISATIONS

(en milliers de dollars)	2003 Coût	2003 Amortissement cumulé	2003 Valeur comptable nette	2002 Coût	2002 Amortissement cumulé	2002 Valeur comptable nette
Développement de systèmes informatiques	**54 582 $**	**25 086 $**	**29 496 $**	48 934 $	19 450 $	29 484 $
Wagons-trémies	**83 583**	**65 473**	**18 110**	83 900	62 925	20 975
Matériel informatique	**14 891**	**11 179**	**3 712**	14 557	10 664	3 893
Mobilier et matériel de bureau	**4 971**	**3 557**	**1 414**	4 610	3 287	1 323
Terrain, bâtiment et améliorations	**8 275**	**7 505**	**770**	7 982	7 273	709
Automobiles	**512**	**133**	**379**	563	196	367
Améliorations locatives	**158**	**158**	**–**	159	148	11
	166 972 $	**113 091 $**	**53 881 $**	160 705 $	103 943 $	56 762 $

En 1979-1980, 2 000 wagons-trémies ont été achetés par la Commission à un prix initial de 90 555 620 $. De ce nombre, 154 ont été démolis et 1 846 sont encore en service. La Commission reçoit un remboursement pour les wagons démolis en vertu d'un contrat d'exploitation conclu avec le Canadien National.

8. EMPRUNTS

La Commission émet des titres de créance sur les marchés financiers mondiaux. Les emprunts de la Commission doivent être autorisés par le ministre des Finances. Les emprunts sont garantis de façon inconditionnelle et irrévocable par le ministre des Finances au nom de Sa Majesté du chef du Canada grâce à une garantie formelle prévue dans la *Loi sur la Commission canadienne du blé*.

Les emprunts à court terme consistent en du papier commercial émis par la Commission sur les marchés canadien, américain et européen ainsi qu'en emprunts bancaires et en billets à moyen terme dont l'échéance restante est inférieure à un an. La Commission utilise des swaps dont le montant nominal de référence et la durée sont les mêmes que ceux des emprunts sous-jacents afin que soient convertis en dollars US ou CA les montants libellés en d'autres devises.

Les emprunts à long terme consistent en billets émis sur le marché des billets à moyen terme en euros, dont l'échéance initiale varie de un an à 15 ans. La plupart des billets à long terme de la Commission sont des titres structurés dont les intérêts sont calculés en fonction de certains indices, formules et autres points de référence du marché, et ils peuvent être rachetés par la Commission avant échéance en raison des clauses de rachat qu'ils contiennent. La Commission fait usage de contrats de swaps pour réduire le risque de change et gérer le risque de taux d'intérêt liés aux emprunts à long terme. Ces contrats créent, en définitive, une obligation à taux variable semblable aux emprunts à court terme de la Commission et lui permettent de s'assurer qu'elle recevra le produit des swaps de manière à compenser les fluctuations de change et de taux d'intérêt sur les paiements de capital et d'intérêts relatifs aux billets.

(en milliers de dollars)	Taux d'intérêt effectif (%)	2003	2002
Emprunts à court terme	0,86 – 3,52	**7 515 620 $**	6 005 296 $
Emprunts à long terme	0,68 – 1,15	**346 873**	1 517 028
Intérêts courus	–	**29 072**	28 333
Total des emprunts	0,68 – 3,52	**7 891 565**	7 550 657
Moins les placements temporaires	1,05 – 3,02	**(1 460 093)**	(214 295)
Emprunts nets	0,68 – 3,52	**6 431 472 $**	7 336 362 $

Du montant des emprunts nets au 31 juillet 2003, une tranche de 4 410 350 021 $ représente l'équivalent en dollars CA de 3 139 486 063 $ remboursables en dollars US. Du montant des emprunts nets au 31 juillet 2002, une tranche de 5 364 721 459 $ représentait l'équivalent en dollars CA de 3 389 172 695 $ remboursables en dollars US.

Compte tenu des swaps de taux d'intérêt, tous les emprunts comportent un calendrier contractuel de modification des taux d'intérêt de 365 jours ou moins. Par conséquent, la valeur comptable de ces emprunts se rapproche de leur juste valeur.

Ces emprunts arrivent à échéance comme suit :

(en milliers de dollars)	2003	2002
Montants exigibles :		
à moins de un an	**7 544 692 $**	6 067 682 $
entre un an et trois ans	**–**	–
entre trois ans et quatre ans	**33 777**	23 999
entre quatre ans et cinq ans	**56 192**	514 442
à plus de cinq ans	**256 904**	944 534
	7 891 565 $	7 550 657 $

9. CRÉDITEURS ET CHARGES À PAYER

(en milliers de dollars)	2003	2002
Créditeurs et charges à payer	**61 867 $**	49 630 $
Charges engagées après le 31 juillet relativement à des activités de commercialisation liées aux comptes de mise en commun de la campagne courante	**63 786**	45 888
Produits des ventes reportés	**12 219**	19 498
	137 872 $	115 016 $

10. OBLIGATIONS ENVERS LES AGENTS

(en milliers de dollars)	2003	2002
Grain acheté aux producteurs	**756 076 $**	465 734 $
Bons au comptant reportés	**120 739**	84 281
	876 815 $	550 015 $

GRAIN ACHETÉ AUX PRODUCTEURS

Les sociétés céréalières, à titre d'agents de la Commission, acceptent les livraisons des producteurs aux silos de collecte et leur versent un montant au nom de la Commission selon les taux de paiement initial en vigueur à la date de livraison. La Commission ne règle ces achats que lorsque le grain lui est livré, soit à un terminal, soit à une minoterie. L'obligation envers les agents au titre du grain acheté aux producteurs représente le montant dû par la Commission à ses agents pour le grain dans les silos de collecte ou en transit au 31 juillet, et dont la livraison à la Commission et le paiement par cette dernière seront effectués après la fin de l'exercice.

BONS AU COMPTANT REPORTÉS

Les sociétés céréalières, à titre d'agents de la Commission, déposent en fiducie auprès de cette dernière un montant équivalent à la valeur des bons au comptant reportés émis aux producteurs en échange du grain de la Commission. La Commission remet ces fonds aux sociétés céréalières pour qu'elles remboursent les bons au comptant reportés détenus par les producteurs et qui viennent à échéance principalement dans les premiers jours de l'année civile suivante.

11. OBLIGATIONS ENVERS LES PRODUCTEURS - BÉNÉFICES NON DISTRIBUÉS

Ce montant représente les bénéfices découlant des comptes de mise en commun courants au 31 juillet qui n'ont pas encore été distribués aux producteurs. Du montant des bénéfices non distribués totalisant 208 594 604 $ (402 859 044 $ en 2002), 151 527 062 $ (209 792 684 $ en 2002) ont été distribués aux producteurs à titre de paiement intermédiaire le 3 octobre 2003. Le solde de 57 067 542 $ (193 066 360 $ en 2002) sera distribué aux producteurs à titre de paiement final et de rabais sur les wagons.

12. PROVISION POUR FRAIS DE PAIEMENTS AUX PRODUCTEURS

Le montant de 2 614 031 $ (3 687 300 $ en 2002) représente le solde de la provision pour frais de paiements aux producteurs sur les comptes de mise en commun qui ont été fermés. Six ans après la fermeture de certains comptes de mise en commun, les soldes des provisions qui y sont liées peuvent être virés au compte spécial sous réserve de l'approbation du Gouverneur en conseil.

13. COMPTE SPÉCIAL

Conformément à l'article 39 de la *Loi sur la Commission canadienne du blé*, le Gouverneur en conseil peut autoriser la Commission à virer dans un compte spécial les soldes non réclamés des comptes de paiements qui étaient payables à des producteurs depuis six ans ou plus. En plus de prévoir le règlement de réclamations justifiées des producteurs à l'égard de ces anciens comptes, l'article stipule également que ces fonds doivent être utilisés à des fins que le Gouverneur en conseil, selon les recommandations de la Commission, estime avantageuses pour les producteurs.

Les opérations effectuées dans le compte spécial s'établissent comme suit :

(en milliers de dollars)	2003	2002
Solde au début	**4 199 $**	3 281 $
Virements de comptes de paiements	**1 622**	2 105
Dépenses	**(868)**	(1 185)
Paiements aux producteurs relatifs à d'anciens comptes de paiements	**(5)**	(2)
Solde à la fin	**4 948 $**	4 199 $
Composition du solde à la fin :		
Dépenses autorisées non effectuées	**780 $**	1 102 $
Montants non affectés	**4 168**	3 097
	4 948 $	4 199 $

Au cours de l'exercice terminé le 31 juillet 2003, le solde des comptes de paiements du blé de 1995, du blé dur de 1995 ainsi que de l'orge de premier choix de 1995 a été viré au compte spécial en vertu du décret 2003-592.

Les activités des divers programmes au cours de la campagne agricole 2002-2003 se détaillent comme suit :

(en milliers de dollars)	Montant disponible au début	Autorisé	Utilisé	Échu	Montant disponible à la fin
Programme de développement des marchés	113 $	250 $	(37) $	– $	326 $
Programme de bourses d'études	149	251	(281)	–	119
Institut international du Canada pour le grain					
Dépenses en immobilisations	65	250	(130)	–	185
Installation boulangère d'essai	300	–	(95)	(205)	–
Chaire agroalimentaire – université du Manitoba	225	–	(75)	–	150
Contrôle de la qualité automatisé	250	–	(250)	–	–
	1 102 $	751 $	(868) $	(205) $	780 $

14. FONDS DE PRÉVOYANCE

La *Loi sur la Commission canadienne du blé* prévoit l'établissement d'un fonds de prévoyance. Ce fonds peut être alimenté de diverses manières telles que les résultats d'exploitation des programmes d'options de paiement aux producteurs ou autres sources de revenus réalisés durant le cours de l'exploitation. Les éléments de ce fonds sont décrits ci-dessous.

PROGRAMMES D'OPTIONS DE PAIEMENT AUX PRODUCTEURS

La Commission a mis sur pied diverses possibilités de paiement à l'intention des producteurs. Les contrats à prix fixe et les contrats sur base offrent aux producteurs la possibilité de bloquer un prix fixe ou une cote pour la totalité ou une partie de leur grain avant le début de la campagne. Le producteur touche l'intégralité du paiement qui lui est dû dès livraison du grain; il n'est en revanche plus admissible aux autres paiements du compte de mise en commun. L'option de paiement anticipé (OPA) permet quant à elle aux producteurs de toucher dès livraison du grain un plus gros pourcentage du prix final prévu, tout en restant admissible à tous les paiements complémentaires issus du compte de mise en commun.

L'excédent ou le déficit découlant de l'exploitation de ces programmes est viré dans un fonds de prévoyance de manière que les résultats d'exploitation nets n'aient pas d'incidence sur les comptes de mise en commun.

AUTRES

Aux termes de la *Loi*, un montant de 5 076 898 $ (7 114 908 $ en 2001-2002) en intérêts dérivés du compte de mise en commun pour l'orge fourragère 2002-03 a été versé au fonds de prévoyance. Le montant viré est calculé selon une formule précise approuvée par le conseil d'administration. Cette formule permet de répartir un montant équitable des intérêts créditeurs, par tonne, au compte de mise en commun pour l'orge fourragère et de réduire l'effet de distorsion de certains coûts fixes de campagnes au cours desquelles le tonnage global au compte est anormalement bas.

Conformément au traitement appliqué aux comptes de mise en commun et aux programmes d'options de paiement aux producteurs, l'excédent n'est pas affecté à un usage précis et produit des intérêts au coût d'emprunt moyen pondéré de la Commission.

Le solde du fonds de prévoyance au 31 juillet 2003 se détaille comme suit :

(en milliers de dollars)	Options de paiement aux producteurs Blé	Blé dur	Orge	Autres	**2003 Total**	2002 Total
Solde d'ouverture	4 074 $	– $	233 $	7 115 $	**11 422 $**	345 $
Virement des comptes de mise en commun	–	–	–	5 077	**5 077**	7 115
Excédent des programmes d'options de paiement aux producteurs	591	(10)	7	–	**588**	3 962
Intérêts gagnés sur les soldes des fonds ne faisant pas partie des programmes	–	–	–	148	**148**	–
Solde de clôture	4 665 $	(10) $	240 $	12 340 $	**17 235 $**	11 422 $

15. AJUSTEMENTS DES STOCKS

Le poste *Ajustements des stocks* présente l'incidence en dollars, au prix initial courant, des écarts en grade et en teneur en protéines du grain livré par les producteurs par rapport au grain qui est finalement mis en vente.

Toute augmentation générale du grade de grain dans le système de manutention est présentée comme une charge dans le compte de mise en commun parce que la Commission indemnise les sociétés céréalières de la hausse du prix initial courant provenant des activités positives de mélange de grains. Il en ressort habituellement un bénéfice global pour le compte de mise en commun dans la mesure où l'augmentation de la valeur des ventes de grain de meilleure qualité produite dans le compte excède la hausse de la valeur initiale.

Dans le cas d'une diminution du grade de grain, le contraire se produit. La valeur des ventes globales des comptes de mise en commun sera plus basse parce que la qualité du grain à vendre est inférieure à celle qui avait été enregistrée et pour laquelle la Commission devra quand même faire des paiements d'ajustement intermédiaires et finaux. Cette perte est réduite en partie par le fait que les sociétés céréalières ne se font rembourser que la valeur du grain de qualité inférieure puisqu'elles ont versé au producteur le prix initial plus élevé pour le grain de qualité supérieure initialement indiqué à la livraison.

16. AUTRES ACHATS DE GRAIN

Le poste *Autres achats de grain* présente le résultat net des excédents de stocks acquis au prix initial et des pénuries de stocks vendus au prix des exportations. Ces excédents et ces pénuries surviennent quand les registres de stocks des agents de la Commission diffèrent de ceux de la Commission. Les excédents acquis sont comptabilisés comme une charge au compte de mise en commun, ce qui constitue un bénéfice pour ce compte dans la mesure où le produit final des ventes de ce grain dépasse son coût. Les pénuries doivent être réglées par les agents de la Commission au prix des exportations afin que le compte de mise en commun ne subisse pas l'effet négatif de la disparition des stocks inscrits.

17. AUTRES COÛTS DIRECTS

Le poste *Autres coûts directs* contient principalement les frais d'annulation de contrats, les dépenses liées aux programmes, les commissions versées aux agents, les frais d'inspection et d'essai des grains, les wagons-trémies loués ou détenus par la Commission et les surestaries.

18. AUTRES PRODUITS

Le poste *Autres produits* est essentiellement composé des montants au titre du facteur d'ajustement du fret et du recouvrement de frais, déduits par les agents de la Commission au moment de la livraison par le producteur, qui n'ont par la suite pas été engagés par l'agent. Les plus importants frais recouvrés comprennent les déductions au titre des bons au comptant de transport ferroviaire qui proviennent du mouvement du grain à un emplacement différent des silos terminaux.

19. FRAIS ADMINISTRATIFS

Depuis la campagne 2002-03, la Commission a cessé d'utiliser la convention comptable qui consistait à imputer une partie des frais administratifs de la prochaine campagne aux résultats des comptes de mise en commun de la campagne en cours. Ce montant avait pour but de représenter les frais administratifs de commercialisation des stocks de la campagne en cours en main au 31 juillet. Le montant indiqué dans les résultats courants représentait habituellement le montant approximatif des frais de la campagne en cours qui étaient attribués à la campagne précédente. En conséquence, l'application de la convention avait une incidence minimale sur les résultats des comptes de mise en commun. La nouvelle convention ne vise pas à redistribuer les frais administratifs entre les campagnes; elle attribue simplement ces frais, engagés au cours de l'exercice terminé le 31 juillet, comme ils sont indiqués dans l'état des frais administratifs, aux résultats de cette campagne.

La nouvelle convention a été appliquée prospectivement à partir de la campagne 2002-03. Le retraitement rétroactif est impossible car les résultats des comptes de mise en commun des campagnes précédentes sont finaux; ils ont été réglés avec les producteurs et il n'existe aucun mécanisme permettant de recouvrer ou de payer des montants provenant d'ajustements ultérieurs. L'incidence estimative de cette modification pour la campagne 2002-03 est une réduction des frais administratifs attribués aux comptes de mise en commun d'environ 18 M$, soit 1,34 $ la tonne. Cette modification n'a aucune incidence sur les montants attribués aux programmes d'options de paiement ou aux comptes de paiements des producteurs.

Les frais administratifs, moins les frais imputables aux paiements finaux de bénéfices distribuables et les coûts différentiels liés aux programmes d'options de paiement, sont répartis entre les différents comptes de mise en commun en fonction du tonnage.

Au cours de la campagne 2002-03, la Commission a engagé environ 9,7 M$ (0,72 $ la tonne) en frais juridiques pour se défendre contre les requêtes, déposées par la North Dakota Wheat Commission et le U.S. Durum Growers Action Committee, visant à faire imposer des droits antidumping et compensatoires à l'encontre des importations de blé de force roux de printemps et de blé dur canadiens, de même que pour soutenir le gouvernement du Canada dans sa défense à l'égard de la mise en cause de ses pratiques commerciales auprès de l'Organisation mondiale du commerce. Ces frais sont inclus dans les frais administratifs et sont donc répartis entre les différents comptes de mise en commun en fonction du tonnage comme il a été décrit ci-dessus. Cette répartition est jugée appropriée. La méthode utilisée concorde avec le traitement des frais juridiques associés aux mises en cause des pratiques commerciales engagés au cours des campagnes précédentes.

(en milliers de dollars)	**2003**	2002
Frais administratifs de l'exercice terminé le 31 juillet	**66 664 $**	61 253 $
Frais de l'exercice en cours liés à l'administration des comptes de mise en commun de la campagne précédente	**(11 993)**	(22 256)
Frais du prochain exercice liés à l'administration des comptes de mise en commun de la campagne en cours (estimation)	**–**	11 993
Frais de l'exercice précédent liés à l'administration des programmes d'options de paiement de la campagne en cours	**83**	148
Frais de l'exercice en cours liés à l'administration des programmes d'options de paiement de la prochaine campagne	**–**	(83)
Frais administratifs rajustés	**54 754 $**	51 055 $
La répartition des frais s'établit comme suit :		
Blé	**35 016 $**	35 708 $
Blé dur	**15 316**	8 705
Orge fourragère	**160**	146
Orge de premier choix	**3 590**	5 887
Total des comptes de mise en commun	**54 082**	50 446
Programme d'options de paiement liées aux contrats à prix fixe ou sur base pour le blé	**356**	323
Programme d'options de paiement liées aux contrats à prix fixe ou sur base pour le blé dur	**18**	–
Acomptes versés aux producteurs	**298**	286
	54 754 $	51 055 $

20. ENGAGEMENTS EN VERTU DE BAUX

La Commission gère la location de wagons-trémies au nom du gouvernement du Canada, les baux étant de 25 ans et expirant en 2006. Sur les 1 750 wagons loués dans le cadre de l'entente originale, 84 wagons ont été endommagés et démolis, ce qui en laisse 1 666 en service. Les frais de location jusqu'à l'expiration du contrat original sont entièrement à la charge du gouvernement et, par conséquent, ils ne sont pas déduits des comptes de mise en commun. Le total des frais associés à la location de ces wagons pour l'exercice terminé le 31 juillet 2003 s'est chiffré à 16 658 004 $ (17 388 769 $ en 2002).

En 1995, la Commission a acquis une option visant à reconduire le contrat de location de 250 wagons pour cinq ans à des tarifs très avantageux. Le 1er octobre 2000, la Commission a exercé cette option sur les 244 wagons restants. Le coût de cette option est amorti sur les cinq ans de cette reconduction du contrat. Les frais de location dans le cadre de cette option de reconduction du contrat ne sont plus la responsabilité du gouvernement et seront déduits directement des comptes de mise en commun. Depuis avril 2001, la Commission sous-loue les 242 wagons restants à un tiers aux termes d'un contrat qui expire en octobre 2005.

Entre 1991 et 1995, la Commission a acquis des options visant l'achat de 1 550 wagons-trémies du gouvernement après l'échéance du bail en 2006. Sur ces 1 550 wagons, 74 ont été démolis, ce qui en laisse 1 478 pouvant être achetés au prix de 17 430 029 $ US. Le coût de ces options est constaté dans les charges reportées et payées d'avance.

La Commission a conclu des contrats de location-exploitation visant des locaux et du matériel de bureau. Les contrats sont d'une durée de un an à six ans et viennent à échéance entre août 2003 et octobre 2008. La Commission peut renouveler pour des périodes supplémentaires de un an à trois ans la plupart de ces contrats. Pour l'exercice terminé le 31 juillet 2003, le total des paiements de location relatifs aux locaux et au matériel de bureau s'est chiffré à 1 071 509 $ (1 142 627 $ en 2002).

Les coûts de location des locaux et du matériel de bureau sont passés en charges dans les frais administratifs. Les engagements en vertu de contrats de location-exploitation s'établissent comme suit :

(en milliers de dollars)	Wagons-trémies ($ US)	Locaux et matériel de bureau ($ CA)
2004	456 $	947 $
2005	456	422
2006	76	198
2007	–	162
2008	–	27
après 2008	–	–

21. INSTRUMENTS FINANCIERS HORS BILAN

La Commission conclut des contrats de swaps de taux d'intérêt dans une seule monnaie et multidevises pour gérer ses coûts de financement et mettre en œuvre des stratégies de gestion de l'actif et du passif. Ces contrats visent à réduire le risque découlant de la fluctuation des devises et des taux d'intérêt.

La Commission conclut également des contrats de change à terme et des swaps de devises auprès d'institutions financières de façon à se protéger contre le risque de change découlant principalement des ventes de grain et des activités de financement.

Au 31 juillet 2003, le montant nominal total de ces instruments financiers hors bilan, tous venant à échéance ou faisant l'objet d'une renégociation de taux à moins de un an, s'établit comme suit :

	2003			2002		
(en milliers de dollars)	Montant nominal	Juste valeur nette	Risque de crédit	Montant nominal	Juste valeur nette	Risque de crédit
Contrats de taux d'intérêt						
Swaps de taux dans une seule monnaie	**196 812 $**	**(8 562) $**	**47 $**	838 620 $	886 $	2 713 $
Swaps de taux multidevises	**163 637**	**3 219**	**5 221**	820 552	34 944	36 089
	360 449	**(5 343)**	**5 268**	1 659 172	35 830	38 802
Contrats de change						
À terme	**940 379**	**(12 282)**	**5 851**	644 437	(8 952)	709
Swaps de devises	**1 180 301**	**(20 537)**	**3 624**	182 949	10 902	10 902
	2 120 680	**(32 819)**	**9 475**	827 386	1 950	11 611
	2 481 129 $	**(38 162) $**	**14 743 $**	2 486 558 $	37 780 $	50 413 $

À la date des états financiers, des contrats de taux d'intérêt d'un montant nominal non réglé de 13 575 987 $ et tous les contrats de change venaient à échéance à moins de un an. Les contrats de taux d'intérêt dont l'échéance était de un an à cinq ans et ceux dont l'échéance était de plus de cinq ans comportaient un montant nominal non réglé de 89 968 841 $ et de 256 904 205 $, respectivement. Les taux des swaps se situaient entre 0,68 pour cent et 1,42 pour cent.

La juste valeur nette des contrats de taux d'intérêt et des contrats de change reflète la valeur actualisée nette estimative des flux de trésorerie futurs prévus en fonction des taux du marché actuels. Plusieurs méthodes ont été utilisées pour calculer ces valeurs, dont la méthode de la valeur actualisée nette et les cours du marché, lorsque ces derniers étaient disponibles. Ces estimations de la juste valeur peuvent varier selon les hypothèses utilisées et, par conséquent, elles ne doivent pas être considérées comme des valeurs de réalisation en cas de règlement immédiat de ces instruments.

Le risque de crédit correspond au risque de pertes financières découlant du manquement d'une contrepartie à ses obligations envers la Commission. La Commission n'est exposée au risque de crédit que sur les contrats dont la juste valeur est positive. La Commission gère ce risque de crédit en ne traitant qu'avec des institutions financières dont la cote de solvabilité est conforme aux politiques en matière de gestion du risque financier approuvées par le conseil d'administration de la Commission. Pour réduire le risque de crédit associé au manquement éventuel d'une contrepartie, la Commission conclut des accords généraux de compensation. Au 31 juillet 2003, le montant nominal le plus important contracté auprès d'une institution donnée s'élevait à 477 323 291 $ (853 457 961 $ en 2002), et le risque de crédit le plus important auprès d'une institution donnée au 31 juillet 2003 s'établissait à 3 104 487 $ (24 759 486 $ en 2002).

22. AVANTAGES SOCIAUX FUTURS

Les avantages sociaux futurs se rapportent au régime de retraite et aux autres avantages postérieurs à l'emploi offerts par la Commission.

RÉGIME DE RETRAITE

La Commission a passé en charges 3 808 273 $ au titre de ses cotisations au régime de retraite en vertu de la LPFP jusqu'au 30 juin 2003. La Commission a également passé en charges, pour la période de un mois terminée le 31 juillet 2003, 315 669 $ pour la portion à prestations déterminées et 2 810 $ pour la portion à cotisations déterminées de son propre régime de retraite. Le total des charges de retraite en vertu de la LPFP et du régime de retraite de la Commission au 31 juillet 2003 se chiffre à 4 126 752 $ (3 719 364 $ en 2002). Au 31 juillet 2003, les employés ont cotisé 102 433 $ dans la portion à prestations déterminées et 12 389 $ dans la portion à cotisations déterminées du régime de retraite de la Commission. Aucune prestation n'a été versée en vertu du régime de retraite de la Commission au 31 juillet 2003.

AVANTAGES POSTÉRIEURS À L'EMPLOI

Les tableaux qui suivent donnent des renseignements sur les avantages postérieurs à l'emploi offerts par la Commission, notamment les montants consignés au bilan et les composantes du coût des prestations nettes de l'exercice.

L'obligation au titre des prestations constituées et le déficit du régime en découlant, établis selon un calcul, s'établissaient à 18 615 804 $ au 31 juillet 2003. L'obligation au titre des prestations constituées incluse dans le bilan de la Commission se compose de ce qui suit :

(en milliers de dollars)	**2003**	2002
Obligation au titre des prestations constituées au début	**6 031 $**	4 255 $
Coût des services rendus de l'exercice	**591**	591
Intérêts débiteurs	**1 063**	1 098
Prestations versées	**(929)**	(825)
Amortissement de l'obligation transitoire	**912**	912
Obligation au titre des prestations constituées à la fin	**7 668 $**	6 031 $

La charge de la Commission, au titre des autres avantages postérieurs à l'emploi, incluse dans les frais administratifs, se détaille comme suit :

(en milliers de dollars)	**2003**	2002
Coût des services rendus de l'exercice	**591 $**	591 $
Intérêts débiteurs	**1 063**	1 098
Amortissement de l'obligation transitoire	**912**	912
Total de la charge au titre des avantages postérieurs à l'emploi	**2 566 $**	2 601 $

Les hypothèses moyennes pondérées à la date de mesure utilisées pour calculer l'obligation au titre des prestations de la Commission figurent dans le tableau suivant :

(en milliers de dollars)	**2003**	2002
Taux d'actualisation	**6,0 %**	6,5 %
Taux d'augmentation de la rémunération	**4,0 %**	4,0 %

Aux fins de mesure, les prestations offertes sont réputées augmenter au taux annuel de 8 pour cent pour 2003, puis diminuer de 1 pour cent par an pour s'établir à 3 pour cent par an en 2008 et par la suite.

23. PASSIF ÉVENTUEL

Le 13 septembre 2002, la North Dakota Wheat Commission et le U.S. Durum Growers Action Committee déposaient une requête pour que soient imposés des droits antidumping et compensatoires à l'encontre des importations de blé de force roux de printemps et de blé dur canadiens. Tout au long de l'exercice, la Commission a vigoureusement défendu la remise en cause de ses pratiques commerciales. Des droits ont été imposés en mars et en mai 2003 en vertu de requêtes de droits compensatoires et antidumping, respectivement. Le 3 octobre 2003, les quatre représentants de la Commission du commerce international aux États-Unis ont statué à l'unanimité que les importations de blé dur ne causaient aucun tort à l'industrie américaine du blé dur. Ainsi, les droits imposés sur le blé dur ont été levés et le marché américain du blé dur est de nouveau accessible librement. En ce qui concerne le blé de force roux de printemps, la Commission du commerce international a statué, à deux voix contre deux, que les importations canadiennes de blé de force roux de printemps étaient préjudiciables. Donc, des droits compensatoires et antidumping totalisant 14,15 pour cent seront en vigueur pendant que les appels sont en instance et que se déroule l'examen administratif du département du Commerce des États-Unis. À l'heure actuelle, il n'est pas possible d'évaluer avec précision l'incidence financière découlant de l'imposition de droits sur le blé de force roux de printemps. La Commission explore diverses possibilités de faire appel des décisions relatives aux importations de blé de force roux de printemps.

24. CHIFFRES CORRESPONDANTS

Certains chiffres de l'exercice précédent ont été retraités afin que leur présentation soit conforme à celle de l'exercice courant.

Glossaire de termes et expressions du vocabulaire économique et financier

Contrat à terme – engagement à acheter ou à livrer une marchandise ou un instrument financier donnés à une date ultérieure donnée et à un prix donné. Tout contrat à terme représente une obligation liant la société et le marché organisé où le contrat est conclu.

Contrat de change à terme – transaction au cours de laquelle une devise est achetée sur le marché au comptant et vendue simultanément sur le marché à terme, ou vice-versa.

Couverture – technique de gestion du risque utlisée pour réduire les risques de dépréciation des cours ou de fluctuation des taux d'intérêt ou du cours devises par l'établissement de positions de compensation ou de réduction des risques afin de réduire l'exposition au risque à laquelle est soumise la société.

Échange de devises – opération de swap entre parties aux termes de laquelle sont échangés des flux de trésorerie dans une monnaie contre un montant fixe dans une autre.

Gestion du risque – ensemble des mesures d'analyse financière et des recours à divers instruments financiers destinés à contrôler et, si possible, à réduire certains types de risques.

Juste valeur – montant estimatif de la contrepartie convenue entre deux parties sans lien de dépendance leur permettant de se porter acquéreur ou vendeur d'un instrument financier à tel ou tel moment dans le temps.

Liquidité – état d'une société qui dispose de ressources financières suffisantes pour faire face à ses obligations en temps voulu.

Montant nominal – montant de référence par rapport auquel les paiements d'un produit dérivé sont calculés.

Option – contrat conférant le droit, et non l'obligation, d'acheter ou de vendre une marchandise ou un instrument financier à un prix déterminé d'avance à telle date ou durant tel laps de temps.

Produit dérivé – contrat ou titre qui tire principalement sa valeur de la fluctation du cours d'un titre, d'un contrat à terme, d'un autre instrument financier ou d'un indice sous-jacents.

Swap – entente contractuelle aux termes de laquelle deux parties conviennent d'échanger un certain nombre de paiements périodiques.

Swap de taux d'intérêt dans une seule monnaie – entente contractuelle aux termes de laquelle les parties s'entendent pour échanger leurs paiements à taux d'intérêt fixe contre des paiements à taux d'intérêt flottant sur la base d'un montant nominal libellé dans une seule et même monnaie. Le montant nominal de référence sur la base duquel sont établis les paiements ne fait pas l'objet d'un échange.

Swap de taux d'intérêt multidevises – entente contractuelle entre parties portant sur l'échange de paiements du principal ainsi que des intérêts fixes ou flottants, libellés dans des monnaies différentes. Le montant nominal sur la base duquel sont établis les paiements ne fait pas l'object d'un échange.